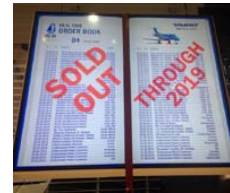




Сразу два ключевых мероприятия нашей отрасли проходило на этой неделе. В Женеве завершила работу ежегодная выставка EBACE, в Москве – HeliRussia.

Швейцарское мероприятие пропиталась духом перемен. Все без исключения эксперты рынка заявляют, что худшие годы мирового экономического кризиса уже позади, и 2014 год станет позитивным. В этом году на выставке присутствовало 499 экспонентов, что на 8% больше по сравнению с прошлым годом, наряду с ростом на 4% выставочной площади. И в то время, как на статической экспозиции выставлено такое же количество самолетов (56), как в 2013 году, в этом году мероприятие привлекло более «крупные» самолеты, которые бросили вызов организаторам шоу в вопросе их размещения. Справедливо сказать, что эти цифры являются свидетельством того доверия, которое оказывает отрасль будущему развитию.

А Москва на три дня примерила лавры вертолетной столицы мира. Здесь проходила седьмая выставка HeliRussia. Последние события вокруг России не стали препятствием для мировых производителей продемонстрировать свою продукцию. Пока рано подводить итоги HeliRussia, но с уверенностью можно утверждать – рынок вертолетной индустрии растет, причем скачок в частном сегменте наиболее ощутим. Такого количество компаний, работающих в интересах частных заказчиков, на выставках еще не было. При этом предложения участников уже давно выходят за рамки классических продаж воздушных судов и все больше фокусируются на услугах поддержки, что является явным признаком взросления сегмента.



РС-24 получил вотум доверия

За два дня EBACE-2014 швейцарский производитель продал все самолеты, запланированные в производственном плане первых трех лет

стр. 19

Dassault представляет Falcon 8X

Компания Dassault Aviation анонсировала новейший бизнес-джет Falcon 8X. Как и предполагалось ранее, 8X стал развитием нынешнего флагмана 7X

стр. 20

500-й R66 остался в России

Президент компании Robinson Helicopter Курт Робинсон в торжественной обстановке вручил символические ключи от юбилейного 500-го серийного вертолета R66 российскому заказчику

стр. 22

Avinode поможет продать пустые перегоны

По данным компании, около 35% всех полетов деловой авиации в Европе связаны с путешествием в одну сторону и, следовательно, около 33% всех рейсов бизнес-авиации в Европе совершаются пустыми

стр. 23

ЭТИМ ВСЕ СКАЗАНО



«Пулково» получил 400 заявок на деловые рейсы во время ПМЭФ-2014

Впервые во время Петербургского Международного Экономического Форума воздушные суда будут обслуживать обе взлетно-посадочные полосы аэропорта «Пулково». Это стало возможным благодаря вводу в эксплуатацию новых перронов общей площадью более 400 тысяч кв. м и переводу рейсов всех авиакомпаний из старых терминалов аэропорта в новый Терминал-1.

Увеличение количества мест стоянок для воздушных судов позволило не закрывать на время проведения ПМЭФ одну из взлетно-посадочных полос. В предыдущие годы, из-за нехватки мест стоянок в связи с существенным увеличением количества рейсов деловой авиации, аэропорт был вынужден закрывать одну из взлетно-посадочных полос на время проведе-

ния ПМЭФ с целью размещения на полосе воздушных судов участников Форума.

В дни проведения Петербургского Международного Экономического Форума аэропорт «Пулково» будет работать в обычном режиме. Одновременная работа двух взлетно-посадочных полос позволит увеличить пропускную способность аэропорта и сократит время обслуживания воздушных судов.

В настоящий период времени получено более 400 заявок на выполнение рейсов деловой авиации с представителями деловых кругов и официальными лицами на борту. Во время проведения предыдущего ПМЭФ аэропорт «Пулково» обслужил 532 рейса деловой авиации.



Тел./Факс: +7 (812) 240-0288
Моб.: +7 (964) 342-2817

SITA: LEDJPXH; AFTN: ULLLJPHX
E-mail: ops@jetport.ru, www.jetport.ru

В ФТС разъяснили порядок оформления временно ввозимых бизнес-джетов

В Письме ФТС от 07.04.2014 N 01-11/15881 разъясняется порядок оформления временно ввозимых с полным условным освобождением гражданских пассажирских самолетов бизнес-авиации. Сообщается, что согласно пункту 27 Решения Комиссии Таможенного союза от 18 июня 2010 г. N 331 «Об утверждении перечня товаров, временно ввозимых с полным условным освобождением от уплаты таможенных пошлин, налогов, а также об условиях такого освобождения, включая его предельные сроки» гражданские пассажирские самолеты с количеством пассажирских мест не более чем на 19 человек (коды 8802 30 000 2 и 8802 40 001 1 ТН ВЭД ТС), находящиеся в собственности иностранных лиц и используемые на таможенной территории Таможенного союза в нерегулярных (вне коммерческого расписания) полетах, при условии, что такое использование не имеет целью извлечение доходов, временно ввозятся с полным условным освобождением от уплаты таможенных пошлин, налогов на срок не более 30 календарных дней. При этом общая продолжительность нахождения самолета

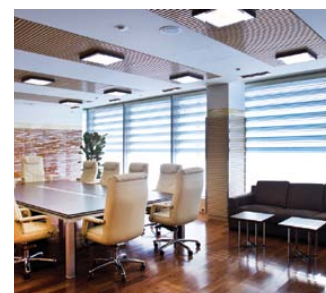
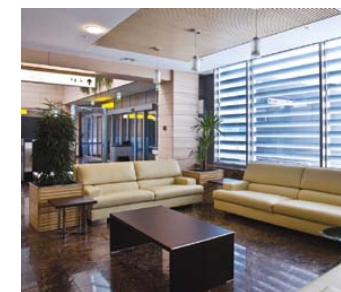
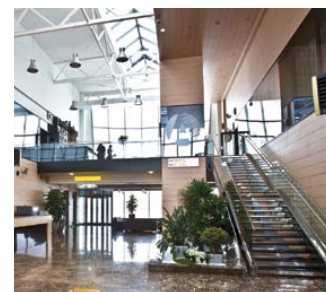
на таможенной территории Таможенного союза в соответствии с таможенной процедурой временного ввоза (допуска) не должна превышать 180 календарных дней в течение одного календарного года.

В соответствии с подпунктом 3 пункта 6 Решения Комиссии Таможенного союза от 20 мая 2010 г. N 263 «О порядке использования транспортных (перевозочных), коммерческих и (или) иных документов в качестве декларации на товары» для гражданских пассажирских самолетов указанные в пункте 27 Перечня товаров, временно ввозимых с полным условным освобождением от уплаты таможенных пошлин, налогов, утвержденного Решением N 331, и обратно вывозимых после такого ввоза, в качестве декларации на товары могут использоваться транспортные (перевозочные), коммерческие и (или) иные документы с предоставлением заявления.

Согласно статье 186 Таможенного кодекса Таможенного союза капитан воздушного судна может выступать декларантом.



КРЫЛЬЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА



Центр Деловой Авиации
в международном аэропорту Шереметьево

АЭРОПОРТ ШЕРЕМЕТЬЕВО / ТЕРМИНАЛ «А»

ТЕЛЕФОНЫ: (495) 578-50-00 / (495) 926-71-17 / WWW.AVIA-GROUP.RU

Dexter подписал партнерское соглашение с МОРСКИМ Банком

Авиатакси «Dexter» расширило список компаний-партнеров, подписав соглашение о сотрудничестве с МОРСКИМ Банком. Теперь держатели карт Visa и MasterCard МОРСКОГО Банка могут получать скидки при оплате услуг авиакомпании «Dexter».

Скидку в размере 7% от стоимости чартерных рейсов получают держатели премиальных банковских карт MasterCard Platinum, а также Visa Business/Gold. Держателям карт Visa категории Electron или Classic, а также держателям карт MasterCard Standard будет предоставлена скидка в размере 3%. Скидки предоставляются при безналичной оплате покупки и при расчете наличными средствами с предъявлением карты Банка.

ЗАО «Авиа Менеджмент Групп» (на рынке работает под брендом «Dexter») было создано в октябре 2004 года компанией «Каскол» совместно с холдингом

«Промышленные инвесторы». В настоящее время парк компании состоит из 10-ти восьмиместных турбовинтовых самолетов швейцарского производства Pilatus PC12. А в июне 2012 года в Москве между компаниями VistaJet и «Dexter» было подписано соглашение о партнерстве, благодаря которому VistaJet разместила под свидетельством эксплуатанта «Авиа Менеджмент Групп» два своих бизнес-джета. И уже в конце прошлого года «Dexter» подписал договор о партнерстве с британской компанией VICTOR (первая в мире торговая площадка для совместного бронирования перелетов на частных самолетах).

МОРСКОЙ Банк работает на рынке банковского обслуживания 25 лет и является одним из старейших финансовых институтов России. МОРСКОЙ Банк основан 29 марта 1989 года предприятиями морского транспорта в целях обеспечения комплексного обслуживания предприятий морской и речной отрасли.



УХОД ЗА ИНТЕРЬЕРОМ И ЭКСТЕРЬЕРОМ ВАШЕГО БИЗНЕС ДЖЕТА

- КАЧЕСТВО
- ОТВЕТСТВЕННОСТЬ
- ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД



ЧЛЕН
ОБЪЕДИНЕННОЙ
НАЦИОНАЛЬНОЙ
АССОЦИАЦИИ
ДЕЛОВОЙ
АВИАЦИИ

Объединенная Национальная Ассоциация Деловой Авиации



МОСКВА. АЭРОПОРТ "ШЕРЕМЕТЬЕВО"

СЕРА посчитала вклад бизнес-авиации в экономику

Недавно Центральноевропейская ассоциация частной авиации СЕРА выпустила квартальные показатели использования бизнес-джетов в странах-членах организации. Хотя распространено мнение, что частные самолеты в основном летают на курорты, статистика СЕРА показывает важность деловых самолетов в экономике всех стран.

Согласно отчету СЕРА, одна поездка на бизнес-джете приносит \$ 69000 (без учета топлива, кейтеринга и аэропортовых сборов) гостиницам, наземным транспортным компаниям, ресторанам, магазинам, туристической отрасли, конференц-залам. Исходя из этого, 2120 частных самолетов, прилетевших в течение первых трех месяцев в Польшу (первая среди рассматриваемых стран), способствовали вливанию в экономику этой страны \$ 146 млн.

Польские исследования показывают, что средний расход туристов составляет \$ 398 на душу населения. Это означает, что потребуется 366834 обычных туристов, чтобы сравняться с экономическим эффектом от 2120 рейсов деловой авиации. С другой стороны, это потребовало бы большого количества коммер-

ческих рейсов – 2450 со 150 пассажирами на борту в каждом рейсе, чтобы сравняться с вкладом бизнес-авиации.

А всего частные самолеты принесли в экономику Центральной Европы в первом квартале 2014 года более \$600 млн. Ниже приводится экономический вклад деловой авиации отдельно по каждой стране, но надо иметь в виду, что в большинстве этих мест основной туристический сезон приходится на лето, так что лучшее еще впереди:

- Польша: \$146 млн.
- Чехия: \$126 млн.
- Словакия: \$58 млн.
- Сербия и Черногория: \$52 млн.
- Румыния: \$51 млн.
- Хорватия: \$40 млн.
- Венгрия: \$35 млн.
- Словения: \$30 млн.
- Болгария: \$23 млн.
- Литва: \$23 млн.
- Латвия: \$22 млн.
- Эстония: \$16 млн.



Jetexpo

9th International BizAv Show

Moscow

4-6 september 2014

Top Business Aviation Show
in Eastern Europe and Asia

more than 30 aircraft and helicopters
more than 80 world leading companies
more than 8000 visitors

Organized by **Vnukovo-3**

Phone: +7 495 648 2806 www.jetexpo.ru
E-mail: info@jetexpo.ru

На экстренный случай

Власти Челябинской области опубликовали **заказ** на организацию чартерных авиаперевозок пассажиров и их обслуживание в аэропортах стоимостью пять миллионов 900 тысяч рублей. Полеты будут осуществляться в экстренных случаях, при срочной необходимости перевозки пассажиров, сообщил корреспонденту Chelyabinsk.ru руководитель администрации главы региона Иван Сеничев.

По словам Ивана Сеничева, чартерные перевозки будут использоваться в тех случаях, когда возникнет срочная необходимость для вылета, в том числе на места происшествий и чрезвычайных ситуаций, а также для транспортировки пассажиров, которые нуждаются в помощи. Заказы на воздушное судно будут заключаться по типу так называемых «рамочных контрактов», то есть чартер будет заказываться по мере необходимости.

Как указано в конкурсной документации к аукциону, объем услуг составит максимум девять летных часов. Готовность чартеров на полет продлится до конца текущего года. Используемые самолеты должны быть различных типов второго и третьего классов за исключением турбовинтовых. Все воздушные суда должны иметь салон, рассчитанный на перевозку до девяти пассажиров, который должен быть оборудован креслами, встроенным столиком, теле- и аудиосистемой с наушниками.

В ближайшее время заказ на пользование воздушным судном также может опубликовать Главное управление МЧС России по Челябинской области, так как вертолет Bell 429 выставлен на продажу. Практика аренды воздушного судна позволит сэкономить бюджетные средства, потраченные на покупку и эксплуатацию дорогостоящего вертолета.

В Казахстане вскоре появится первый Lineage 1000

Американская лизинговая компания CIT Aerospace в рамках проходящей в Женеве выставки EBACE 2014 заключила контракт на поставку в текущем году самолета Embraer 1000 (2013 года выпуска) казахстанской энергетической компании (в CIT Aerospace не раскрывают имя заказчика). Сделка будет осуществлена через «дочку» CIT Business Aircraft Finance, которая специализируется на обслуживании частных и корпоративных клиентов. Детали сделки не раскрываются. Известно, что 19-местный Lineage 1000 будет базироваться в Алматы и Астане.

По словам управляющего директора CIT Business Aircraft Finance Майка Каманна, самолет уже находится в распоряжении лизингодателя и после урегулирования нескольких небольших юридических моментов будет передан заказчику. «Наш клиент очень рад, что с момента первоначальных переговоров до заключения контракта прошло очень мало времени,

и вскоре он сможет приступить к полетам на одном из самых совершенных и функциональных бизнес-джетов», - комментирует Каманн.

Большей информации по сделке получить не удалось. Неизвестно также, будет ли это «классический» Lineage 1000 или улучшенная версия Lineage 1000E.

Сейчас в Казахстане эксплуатируется 31 деловой самолет, из которых семь – турбовинтовые. Еще порядка 50 воздушных судов аффилированы с казахстанскими владельцами, но внесены в зарубежные регистры. Новый Lineage 1000 станет самым большим бизнес-джетом в стране.

В настоящее время CIT Aerospace владеет парком, состоящим из более чем 350 самолетов (эта цифра включает как уже поступившие в распоряжение CIT машины, так и оплаченные твердые заказы).



Суд остался непреклонен

Девятый арбитражный апелляционный суд подтвердил решение первой инстанции об отказе ОАО «ЦПДУ ГА «Аэротранс» и Росавиации в иске, в котором они просили отменить решения Федеральной антимонопольной службы РФ о нарушении ими антимонопольного законодательства.

Тем самым суд отклонил жалобу «Аэротранса» и Росавиации на решение первой инстанции. Согласно позиции ФАС, Росавиация установила требования по обязательному направлению копий запросов в «Аэротранс» на получение разрешений на выполнение нерегулярных международных полетов. При этом, как указала ФАС, компании, осуществляющие деятельность по организационному обеспечению полетов, при оказании услуг клиентам вынуждены были обращаться к своему конкуренту - «Аэротрансу». Представитель ФАС в первой инстанции добавил, что Росавиация передала часть своих функций «Аэротрансу». Компания получала плату в размере 100 тысяч рублей, тогда как такие функции госорган должен осуществлять бесплатно.

Представитель «Аэротранса» сообщил, что ФАС не представила доказательств наличия какого-либо соглашения между компанией и ведомством, все доводы службы являются голословными. Юрист Росавиации заявил, что то, что копии запросов должны направляться в «Аэротранс», было установлено в Сборнике аэронавигационной информации РФ. На заседании отмечалось, что производство по антимонопольному делу ФАС прекратило, так как нарушения добровольно были устранены.

В качестве третьих лиц в деле участвует центр услуг гражданской авиации «РусАэро», ЗАО «Стримлайн ОПС», ОНАДА, РАОПА, а также ОАО «ЦПДУ ГА «Аэротранс».

Textron Aviation получил сертификат EASA на Grand Caravan EX

Компания Textron Aviation сообщила о получении сертификата типа на турбовинтовой самолет Grand Caravan EX, выданного европейским агентством по безопасности полетов (EASA). Таким образом, производитель сможет начать поставлять обновленную версию популярного турбопропа европейским заказчикам. Сейчас в Европе эксплуатируются 160 «классических» Grand Caravan, и в Textron Aviation уверены в успехе улучшенной модели.

Всего же на мировом рынке эксплуатируются порядка 2200 моделей Grand Caravan, которые поставлены клиентам в разнообразных модификациях, начиная от туристической конфигурации и заканчивая специальной версией для мониторинга и спасения диких животных в Африке. В апреле 2014 года был поставлен сотый Grand Caravan EX.

Главное отличие Cessna Grand Caravan EX от своего предшественника – двигатель. Новая генерация

самолета получила Pratt & Whitney Canada PT6A-140, мощностью 867 л.с., что на 25% выше прежних показателей. Мотор лучше приспособлен к работе в горах, а также при высоких температурах пустыни. Но самое удивительное, что скороподъемность увеличилась не на 20%, как было рассчитано, а на 38%, и на 20-25% сократилась минимальная взлетная дистанция. Grand Caravan EX рассчитан на перевозку девяти пассажиров (или 1500 кг груза) на расстояние до 2000 км. Благодаря установке и удалению дополнительных сидений, пассажироместимость можно увеличить до максимального значения в 13 человек или же, наоборот, сделать самолет полностью грузовым. Максимальная крейсерская скорость полета 341 км/ч.

В России Grand Caravan EX был сертифицирован в сентябре 2013 года. В настоящее время на отечественном рынке эксплуатируются 29 самолетов Grand Caravan, из них девять машин модификации EX.



Финансирование «малышей»

На выставке деловой авиации EBACE-2014 компания Nextant Aerospace запустила свое финансовое подразделение – Nextant Finance. Целью Nextant Finance станет сегмент воздушных судов стоимостью от \$ 2 млн до \$ 10 млн., который по мнению производителя недостаточно охвачен традиционными финансовыми институтами.



Согласно заявлению компании, в настоящее время имеет место практическое отсутствие доступного финансирования для сделок до \$ 10 млн. В последние годы инвестиционные банки показали нежелание работать с такими активами. «Мы будем предлагать финансирование в первую очередь для Nextant 400XTi и G90XT в США и во всем мире», - говорит председатель и генеральный директор Nextant Finance Барри Вудс. «С началом рецессии владельцам и операторам легких джетов и турбопропов стало очень тяжело найти финансирование. Наши возможности идеально подходят для тех, кто хочет получить средства в США и во всем мире», - добавляет он.

Условия предоставления финансирования варьируются от двух до 20 лет, а типы предполагают финансовый и операционный лизинг, также налоговую аренду. «Условия Nextant Finance идеально подходят для коммерческих операторов, которые имеют хорошие денежные потоки, но не имеют активов на балансе, которых требуют многие банки», - добавляет президент Nextant Шон МакГью.

Citation Latitude начал сертификационные испытания

Cessna Aircraft сообщает о проведении инспекции типа FAA (Type Inspection Authorization) и присоединении первого серийного самолета Citation Latitude к программе сертификационных летных испытаний. Успешная инспекция Citation Latitude является значительным шагом на пути к сертификации, так как позволяет Cessna начать отсчет налета, который будет засчитываться в программе официальной сертификации.

На сегодняшний день Citation Latitude совершил более 60 рейсов и налетал 130 часов. В феврале 2014 года прототип бизнес-джета впервые поднялся в воздух, а в третьем полете достиг максимальной скорости (440 узлов, 506 миль/ч), скорости 0,80 Маха и высоты 45000 футов. А в начале мая первый серийный самолет присоединился к программе испытаний и уже проверен на всех этапах полета.

«Все системы на прототипе и первом серийном самолете проверены, и мы намерены продолжать успешную работу на следующем этапе летных испытаний», - говорит Крис Херн, вице-президент компании по бизнес-джетам. «У нас агрессивная программа сертификации, возможно потому, что Citation Latitude использует проверенные технологии Cessna и зрелые системы, а наша команда имеет опыт вывода новых самолетов на рынок».

Крыло второго серийного самолета уже было состыковано с фюзеляжем. Этот самолет присоединится к программе летных испытаний летом этого года, и тогда же заработает на полную мощность сборочная линия. Сертификация FAA Citation Latitude ожидается во втором квартале 2015 года.



Airbus Helicopters Vostok предоставит онлайн услуги

Значительным событием этого года в области послепродажного обслуживания станет расширение пакета онлайн услуг, что позволит обеспечить самую современную и инновационную форму взаимодействия с заказчиком на российском рынке.

Обеспечение постоянной готовности вертолетов Airbus Helicopters к вылету, независимо от погоды и условий эксплуатации, является одним из главных приоритетов компании Airbus Helicopters. Оперативная реакция будет обеспечена посредством предоставления новейших, существенно значимых, услуг. Постепенное введение онлайн услуг через Keycopter – интернет портал Airbus Helicopters – во многом отвечает растущим потребностям клиентов.

Первым электронным сервисом, который был успешно запущен в конце прошлого года в РФ и СНГ, стала услуга предоставления электронных версий Технических публикаций (E-Techpub).

E-Techpub является базой данных, содержащей весь спектр технической документации по типам ВС, которая теперь доступна всем российским заказчикам непосредственно через Интернет. Эта возможность гарантирует заказчикам всегда иметь в наличии последнюю версию технической документации. Кроме того, компания Airbus Helicopters Vostok запустила новую и удобную интерактивную программу просмотра O.R.I.O.N. Она позволяет клиентам видеть все обновления технической документации через интерактивные гиперссылки, а также иметь прямой доступ к регулярно обновляющимся рабочим картам. В России и странах СНГ эта ключевая услуга доступна заказчикам для просмотра документации по EC120, AS350 B2/B3 и EC130; в течение 2014 года

программа откроет доступ и для других ВС производства компании Airbus Helicopters, эксплуатирующихся в РФ и СНГ.

Другие онлайн услуги, которые станут доступны российским заказчикам через Keycopter этим летом, это т.н. e-Customer Requests (он-лайн запрос) и e-Warranty (он-лайн гарантия).

Сервис e-Customer Requests позволит клиентам быстро задать любой технический вопрос, связанный с ВС, и взаимодействовать с ответственными специалистами Airbus Helicopters через Интернет напрямую. Заказчики получают возможность отслеживать процесс решения указанной технической проблемы, вопроса или инцидента.

В рамках программы e-Warranty гарантийные претензии могут быть также направлены в режиме реального времени через Интернет напрямую в адрес ответственного лица, что также позволит клиентам контролировать статус решения проблемы, сокращая время обработки.

«Инновационные возможности, такие как сервис e-Customer Requests, помогут нам оперативно выявлять текущие проблемы и технические вопросы с целью выработки мероприятий по усовершенствованию в соответствии с ожиданиями наших клиентов. Наша цель заключается в постоянном повышении качества обслуживания заказчиков, а также максимально быстром нахождении решения любых вопросов, чтобы заказчики могли благополучно эксплуатировать вертолеты Airbus Helicopters всегда, когда это необходимо», – сказала Лоранс Ригolini, генеральный директор Airbus Helicopters Vostok.

(THINK BUSINESS)

Вертолет Eurocopter надежный и удобный инструмент для вашего бизнеса.
Инвестируйте в лучшее.



Еврокоптер Восток
119180, г. Москва, Якиманская наб., д. 4, стр. 1
Тел.: (495) 663 15 56, факс: (495) 663 15 59
info@eurocopter.ru
www.eurocopter.ru
www.eurocopter.com

* думайте о бизнесе
Thinking without limits



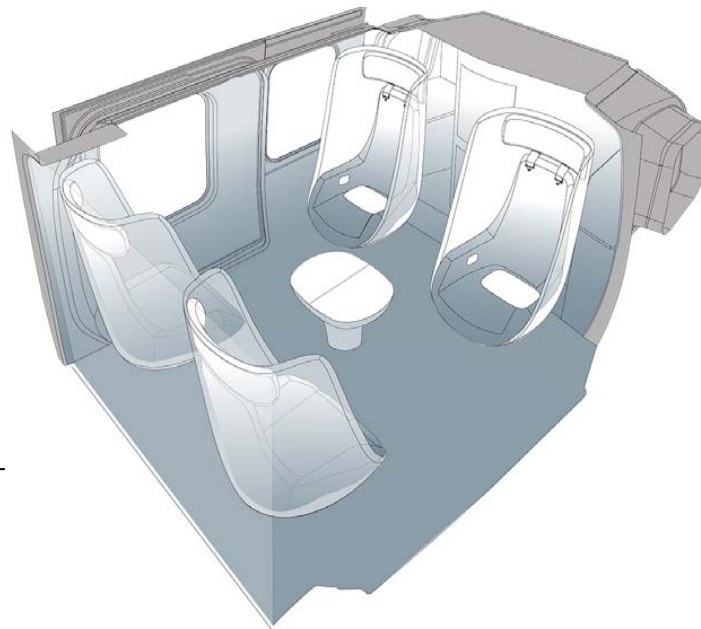
AN EADS COMPANY

AgustaWestland показала VIP-интерьер AW169

Итальянский производитель AgustaWestland продемонстрировал на европейской выставке деловой авиации EBACE-2014 макет инновационного VIP-интерьера своего перспективного вертолета AW169. Эта концепция была разработана совсем недавно, в рамках конкурса, организованного производителем, на «Неделе дизайна в Милане».

Концепция интерьера на четырех пассажиров имеет земные мотивы и поворотные кресла с полупрозрачным коконом. Дизайн был создан дизайнерской фирмой Lanzavecchia + Wai.

«Интерьер дает пассажирам вертолета возможность трансформировать его в зависимости от своих потребностей», - говорит дизайнер Франческа Ланцавекиа. «Каждый пассажир имеет свое собственное кресло со столом, подсветкой и гнездом подзарядки. Это личное пространство, но оно становится открытым в тот момент, когда вы решите позиционировать места в конференц-клуб».



Студия Lanzavecchia + Wai занимается, прежде всего, дизайном мебели и не имеет опыта создания интерьеров воздушных судов. «Для нас удивительна возможность поработать с таким большим и технически сложным объектом», - говорит Ланцавекиа. «Концепция передает спокойствие и непринужденность скоростных возможностей вертолета. Скорость является ключевым словом AgustaWestland».

«Этот концепт отвечает нашим требованиям – мы хотели иметь персонафицированный вертолет», - говорит представитель AgustaWestland. «Воздушное судно должно быть сделано под клиента, а не быть стандартным».

Пока график ввода в эксплуатацию этого интерьера не определен. Сертификация AW 169 запланирована на 2015 год.

VIP Gate to Moscow

**AVCOM-Domododovo
Business Aviation Center**

Широкоформатный вид

Состоятельные люди привыкли смотреть на мир через панорамные окна пентхаусов или роскошных яхт, но когда они поднимаются на борт своего бизнес-джета, им приходится вглядываться через крошечные иллюминаторы. Именно из-за этого во всех новых деловых самолетах, которые в настоящее время находятся в разработке, значительный акцент делается на большой площади окон и естественном свете в пассажирском салоне.

И голландская компания Fokker Services решила сделать рывок в этом направлении, объединившись с Boeing Business Jets. Совместный проект партнеров нацелен на установку в бизнес-лайнерах следующего поколения трех больших 54,5-дюймовых панорамных окон SkyView.

«Мы сделали технико-экономическое обоснование таких иллюминаторов, и Boeing заявил, что их установка вполне выполнима. Президент ВВJ Стив Тейлор был очень захвачен всей этой идеей и дал ей ход», - говорит Джеймс Аспелл, вице-президент Fokker Services по техническому сервису.



Инженеры Boeing уже провели тесты концепции. Пока дополнительным сертификатом типа владеет Fokker, но американский производитель будет проводить валидацию такой доработки. По словам Джеймса Аспелла, сертификация EASA и FAA может быть достигнута уже в третьем квартале 2015 года.

«На выставке EBACE-2014 новое окно вызвало невероятную реакцию. Особенно были восхищены дизайнеры», - говорит Аспелл. «Оно может действительно изменить весь подход к дизайну».

По его словам, иллюминаторы SkyView можно будет заказать в качестве опции и смонтировать в центре комплектации. «Хотя мы хотели бы делать монтаж в своих центрах, но мы готовы сотрудничать и с другими компаниями. Логически такая работа может быть осуществлена параллельно с установкой дополнительных топливных баков».

Fokker Services также рассчитывает на интерес к SkyView от других производителей бизнес-джетов, с которым компания готова поделиться своими разработками и помочь с процессом сертификации.

Любой бизнес-джет в паре касаний



Upcast JetBook



Перейдите прямо на страничку приложения, воспользовавшись камерой вашего iPad и размещенным слева QR-кодом. Или наберите Upcast JetBook в App Store.



ЕВАСЕ доказывает свою эффективность

20 мая 2014 года открылась европейская выставка бизнес-авиации ЕВАСЕ-2014. На торжественном открытии генеральный директор ЕВАА Фабио Гамба заявил, что худшие годы мирового экономического кризиса уже позади, и он уверен, что 2014 год станет если не определяющим моментом, то, безусловно, позитивным и перспективным. Он также сообщил, что в этом году на выставке присутствует 499 экспонентов, что на 8% больше по сравнению с прошлым годом, наряду с ростом на 4% выставочной площади. И в то время как на статической экспозиции выставлено такое же количество самолетов (56), как в 2013 году, в этом году мероприятие привлекло более крупные самолеты, которые бросили вызов организаторам шоу в вопросе их размещения. «Справедливо сказать, что эти цифры являются свидетельством того доверия, которое оказывает отрасль будущему развитию», - сказал Гамба.

И пока в отрасли и экономике отмечаются позитивные явления, одной из основных проблем, которую необходимо, по мнению ЕВАА, решать – незаконные



чартеры. «Незаконные полеты вредят отрасли, и это факт», - заявил Фабио Гамба. «Мы знаем, что они составляют 14% от общего трафика бизнес-авиации в Европе. Эти 14% стоят нашей отрасли и обществу 1,2 млрд евро в год. Некоторые из этих «серых» полетов можно списать на недоработки текущего законодательства и ограничения, накладываемые на отрасль. Это не способствует развитию бизнеса, и чинит препятствия для честных операторов до такой степени, что некоторые компании предполагают, что изменения законодательства необходимы как средство для их выживания».

Эд Болен, президент и главный исполнительный директор NBAА, в своей речи отметил запуск в преддверии европейской выставки новых продуктов от Gulfstream, Bombardier и Dassault. «Я думаю, тот факт, что у нас есть новости о новых продуктах, является чрезвычайно важным признаком силы отрасли», - сказал он. «Это говорит о том, что даже в самые тяжелые дни бизнес-авиация верит в перспективы, и ожидает возврата своих инвестиций в буду-



продолжение

щем». Болен также отметил укрепление экономики и ее историческую корреляцию с восстановлением отрасли.

Генеральный директор Евроконтроля Фрэнк Бреннер в свою очередь сказал: «Деловая авиация имеет давние и очень хорошие отношения с Евроконтролем. Мы всегда следим за вашими цифрами, чтобы держать руку на пульсе и знать состояние дел в экономике. Ни для кого не секрет, что рост трафика

деловой авиации – это первый и очень хороший показатель того, что экономика в Европе набирает скорость», - сказал Бреннер. Он также добавил, что рост пока слабый, но в целом является положительным сигналом восстановления экономики и позитивного прогноза для будущего развития бизнеса.

По мнению организаторов, EBACE очередной раз доказала свою эффективность как место решений и новостей. В «День СМИ», накануне открытия выстав-



ки, был проведен целый ряд пресс-конференций, а некоторые авиастроители представили свои новые модели самолетов.

А 22 мая выставка завершила свою работу. И как и предполагали организаторы, в этом году EBACE усилила свою репутацию как крупнейшая и наиболее важная выставка бизнес-авиации в Европе.

«EBACE этого года все будут помнить как одно из самых сильных шоу на сегодняшний день», - подытожил работу выставки Фабио Гамба. «Мы в восторге от деловой активности и результатов работы, не говоря уже о положительных отзывах, которые мы получили от экспонентов и посетителей. Учитывая прекрасную погоду, новое единое выставочное пространство и энтузиазм участников, мы прекрасно провели EBACE-2014».

По подсчетам организаторов, посещаемость EBACE-2014 выросла более чем на 7% процентов по сравнению с 2013 годом.

В следующем году выставка будет отмечать 15-летие, и пройдет в Palexpo и международном аэропорту Женевы с 19 по 21 мая.

Airbus Helicopters представил на EBACE EC135 Hermès

Airbus Helicopters на ежегодной выставке EBACE-2014 в Женеве представил свой премиум-продукт EC135 Hermès («Hélicoptère par Hermès»), на котором появилась возможность установки дополнительных опций. Как отмечают в компании, в настоящее время наблюдается устойчивый спрос на вертолеты для частных и корпоративных заказчиков и, как следствие, в прошлом году Airbus Helicopters поставил на рынок 76 вертолетов в VIP-конфигурации.

По словам старшего вице-президента компании Фредерика Лемоса, обновленная версия EC135 Hermès получила более «спортивные» двигатели T3/R3 (два газотурбинных Turbomeca ARRIUS 2B3 или Pratt&Whitney PW206B3), а также множество дополнительных опций, устанавливаемых по желанию заказчиков.

«Теперь мы предлагаем нашим заказчикам сделать совершенно уникальный вертолет с персональным интерьером, включающим цветовую отделку салона и установку дополнительного оборудования, например мини-бара или современной системы развлечения на борту. Правда последний вариант подразумевает увеличение сроков исполнения заказа, но в



итоге клиент получает действительно эксклюзивный VVIP-продукт», - комментирует Лемос.

В компании говорят, что продажа большого количества эксклюзивных EC135 Hermès (вертолет продается в ценовом диапазоне 5-6 млн. евро) не является самоцелью. «Это очень эксклюзивный высококачественный продукт, так что, продавая даже одну машину в год, мы скорее позиционируем присутствие Airbus Helicopters на рынке VVIP-вертолетов», - рассказывает Лемос. В настоящее время производитель поставил лишь пять таких машин, хотя первоначально была надежда на поставку несколько большего количества. «Однако времена финансовой нестабильности уже по-прежнему «отстают», и мы планируем форсировать наше «отставание», - резюмирует Лемос.

Как отмечают аналитики рынка, в 2013 году заказчики получили 150 машин в VIP-комплектации. Из них 76 поставок пришлось на легкие однодвигательные вертолеты класса AS350 Ecureuil, 48 – легкие двухдвигательные класса EC135 и Bell-429, 21 – средние двухдвигательные класса EC155 и Sikorsky S-76 и пять «тяжелых» класса Super Puma.

Очень легкий сегмент исключается из этого списка, так как предназначен совершенно иному «конечному потребителю», но тот же г-н Лемос признается, что Robinson R66 продается гораздо лучше, чем EC120, однако у этих вертолетов совершенно разные цены и позиционирование на рынке.

Что же касается EC135 Hermès, то сейчас клиентам предоставляется возможность выбора из 4-х цветовых схем окраски фюзеляжа и 5-ти – интерьера. Боковые сдвижные двери наилучшим образом подходят для удобной посадки и высадки. Кабина вертолета была подвергнута существенным изменениям дизайна и



доработкам для повышения эргономики пространства. Все, от коврового покрытия до потолка, имеет фирменный стиль дизайнерского ателье Hermès. Стараниями специалистов из Airbus Helicopters и модного дома Hermès, EC135 получил улучшенную шумо- и виброизоляцию. Столик со шкафчиками был также модернизирован и помещен в пространство между сидениями. Салон и кабину пилотов разделяет сдвижное тонированное стекло, что обеспечивает дополнительный комфорт для пассажиров и экипажа. EC135 Hermès имеет систему кондиционирования с каналами подачи воздуха, расположенными по периметру потолка салона. Полосковое шасси также подверглось рестайлингу для более комфортной посадки/высадки. Все это подчеркивает высокий статус владельца уникального EC135 Hermès.

Просторный салон с четырьмя креслами класса VIP ручной работы, дорогая отделка салона с применением редких пород дерева и телячьей кожи, одноуровневый пол, боковые сдвижные двери – все это делает EC135 Hermès идеальным вертолетом для выполнения задач по перевозке VIP пассажиров.

Global 7000 показался в виде макета

На европейской выставке EBACE-2014 компания Bombardier Aerospace представила полномасштабный макет своего нового бизнес-джета Global 7000. На торжественную церемонию производитель пригласил всех клиентов, уже заказавших Global 7000 и Global 8000.

Полноразмерный макет такого размера (111 футов/33,8 м) впервые построен в бизнес-авиации, и он дает полное представление о просторе самолета, его роскоши и комфорте. Ультрадальний бизнес-джет также будет иметь большую площадь 28-и окон, каждое из которых на 80% больше, чем в Global Express, что наполнит салон естественным светом. Четыре отдельных зоны, в том числе частная каюта, позволят пассажирам Global 7000 работать, отдыхать и спать в комфортных условиях.

«Мы очень гордимся тем, что смогли представить макет Global 7000 здесь на EBACE-2014, на событии, которое собирает ключевых игроков в мире бизнес-авиации. Революционный дизайн нового Global 7000 иллюстрирует, как хорошо Bombardier



предвидит тенденции, когда речь заходит о высочайшем уровне комфорта», - говорит Эрик Мартель, президент Bombardier Business Aircraft. «Этот самолет является первым бизнес-джетом, предлагающим по-настоящему четырехзонный салон, который удовлетворит растущие потребности клиентов в путешествиях и предложит наиболее удобный способ перемещения для пассажиров и членов экипажа».

Макет включает в себя реалистичный кокпит, который выглядит гораздо более просторным, чем в большинстве бизнес-джетов, благодаря боковым ручкам управления и большому дисплею Rockwell Collins Pro Line Fusion авионики Global Vision. В камбузе есть все необходимое, в том числе две полноценных духовки, микроволновая печь, кофеварки и т.д.,

так как хорошо приготовленная пища становится критически важным фактором в сверхдальних полетах.

Такой просторный салон позволит будущим клиентам конфигурировать салон по своему усмотрению. Так, вместо стандартных четырех зон можно сделать две небольших каюты и один большой гостевой лаундж.

Как было объявлено на прошлой неделе, программа Global 7000/8000 успешно продвигается, и сейчас на стадии производства находится первый летный прототип. Запущенные в 2010 году новые бизнес-джеты должны вступить в строй в 2016 и 2017 годах соответственно.

Еще дальше

Компания Gulfstream Aerospace объявила о запуске обновленного ультрадальнего бизнес-джета G650ER, который имеет дальность полета 7500 морских миль/13.890 километров на скорости 0,85 Маха и 6400 миль/11.853 км на 0,90 Маха. По сравнению с оригинальной модификацией, которая была введена в эксплуатацию в конце 2012 года, увеличение дальности составило 500 миль/926 км.

«G650ER предоставит нашим клиентам большую гибкость и самую большую дальность среди бизнес-джетов», - говорит Скотт Нил, старший вице-президент Gulfstream по продажам и маркетингу. «Это единственный в мире деловой самолет, способный пролететь 7500 морских миль, что позволяет связать многие города, в том числе Нью-Йорк – Гонконг, Даллас – Дубай и Сан-Франциско – Дели. Владельцы G650ER из Дубай смогут долететь до большей части территории Соединенных Штатов. Операторы из Гонконга могут «дотянуться» до Восточного побережья США. Благодаря G650ER, мир стал немного меньше».

Во время летных испытаний в начале этого года Gulfstream G650ER уже установил два рекорда скорости. Самолет пролетел 6947 миль/12.866 км из международного аэропорта Лос-Анджелеса до аэропорта Тулламарин в Мельбурне, Австралия, со средней скоростью 0,86 Маха. Он приземлился с количеством топлива, намного превышающим требования IFR NBAA. Полет проходил в условиях встречного ветра более 13 узлов и длился 14 часов и 58 минут.

После этого G650ER совершил перелет из Гонконга в Тетерборо (7494 миль/13.879 км) за 14 часов 7 минут со средней скоростью 0,865 Маха, и снова после посадки остаток топлива был больше норм IFR NBAA.

Два этих рекорда сейчас находятся на утверждении Национальной ассоциации авиации и после

утверждения будут направлены в FAI для подтверждения в качестве мировых рекордов.

G650ER практически идентичен G650, за исключением увеличенного на 4000 фунтов (1814 кг) запаса топлива и, соответственно, большего максимального стояночного и взлетного веса. При этом вес пустого самолета остался неизменным, тем самым сохранив 1400 фунтов полезной нагрузки при полной заправке топливом. Взлетная дистанция G650ER (стандартные условия на уровне моря) увеличилась до 6299 футов (1920 м) с 5858 футов (1785 м) у G650.

Емкость топливного бака в крыльях увеличивается благодаря модернизации топливной системы. Такая

доработка также будет доступна уже выпущенным самолетам посредством сервисного бюллетеня, который выйдет в первом квартале 2015 года. Тогда же, после одобрения FAA, планируется начать поставки. Сертификация EASA должна завершиться в 2016 году. Стоить такая модернизация будет около \$ 2 млн., а новый G650ER можно заказать за \$ 66,5 млн.

G650ER стал ответом на новейшие ультрадальние Global 7000 и 8000, которые должны вступить в строй в 2016 и 2017 году соответственно. Они будут иметь крейсерскую скорость 0,90 Маха. Максимальная дальность полета у младшей модели равна 7 300 морских миль (13 520 км) при скорости 0,85 Маха, а у Global 8000 – 7 900 миль (14 631 км) при 0,85 Маха.



Airbus подвел итоги работы выставки EBACE

В Женеве закончила свою работу выставка деловой авиации EBACE. Компания Airbus в очередной раз продемонстрировала гостям выставки преимущества своих деловых лайнеров. Представленный на статической экспозиции ACJ319, эксплуатируемый компанией K5 Aviation, покориł гостей стильным и эргономичным дизайном салона. Лайнер рассчитан на перевозку 19 пассажиров, в нем есть все для комфортабельного перелета даже на длительные расстояния: просторная гостиная с диванами и креслами, обеденная зона, места бизнес-класса с полностью раскладывающимися креслами-кроватями, душевая комната.

В рамках выставки компания Airbus подписала несколько важных соглашений. Так, был подписан контракт на поставку ACJ320 для частного заказчика из стран Ближнего Востока. Самолет, рассчитанный на размещение 30 пассажиров, будет эксплуатироваться компанией Aviation Link (Джедда). В настоящий момент эта компания уже эксплуатирует



два Airbus ACJ319 и один ACJ320. По словам Президента Aviation Link г-на Абдулазиза аль-Рувашиды (Abdulaziz Al Rowaished), подписание данного соглашения является важным этапом в развитии не только его компании, но и всего сегмента деловых перевозок в регионе.

Кроме того, Airbus подписал сразу два соглашения на установку новых законцовок крыла Sharklets на самолеты семейства ACJ320. Так, компания Comlux (Швейцария) подписала с Airbus контракт на установку шарклетов на один ACJ319, находящийся в ее парке, тогда как Alpha Star Aviation Service (Саудовская Аравия) заключила аналогичное соглашение по ACJ320. Все необходимые работы по установке шарклетов планируется провести в 2016 году. Они будут включать усиление конструкции крыла, незначительный апгрейд программного обеспечения

системы управления полетом, демонтаж старых и монтаж новых законцовок.

Возможность установки шарклетов на эксплуатируемые самолеты семейства A320 распространяется на лайнеры, сошедшие с конвейера начиная с декабря 2012 года. Эти самолеты уже имеют усиленную конструкцию крыла, которая не требует доработки. С начала 2015 года можно будет также устанавливать шарклеты на самолеты A320, выпущенные до декабря 2012 года. Шарклеты позволяют улучшить аэродинамические характеристики самолета, сократить расход топлива до 4% на длинных маршрутах.

Airbus производит самые современные семейства деловых самолетов вместимостью от 14 до более 100 кресел. В общей сложности Airbus продал свыше 170 деловых лайнеров, которые летают на всех континентах, включая Антарктиду. Среди заказчиков этих лайнеров правительства, государственные структуры, крупные корпорации и частные лица.



В 2014 году VistaJet получит до 20 новых Challenger

В преддверии ежегодной выставки EBACE-2014 Председатель Совета директоров VistaJet Томас Флор рассказал журналистам о планах компании на текущий год и подвел итоги 2013 года. Прошлый год для VistaJet сложился весьма удачно – компания выполнила 11000 рейсов и перевезла 27000 пассажиров, что, по словам Флора, ярко иллюстрирует правильность выбранного курса.

В первом квартале 2014 года VistaJet получила пять новых самолетов Bombardier Global (в денежном эквиваленте более \$250 млн.). Новые бизнес-джеты поставлены Bombardier в рамках крупного заказа,

размещенного компанией в ноябре 2012 года. Тогда VistaJet разместила рекордный в истории деловой авиации заказ на бизнес-джеты Bombardier, включающий твердые заказы на 25 Global 5000, 25 Global 6000 и шесть Global 8000. Кроме этого в договоре прописан опцион на 40 самолетов Global 5000, 40 Global 6000 и шесть Global 8000. Таким образом, общее количество самолетов семейства Global, заказанных VistaJet у канадского производителя, составляет 142 воздушных судна общей стоимостью в \$7,8 млрд.

А уже с третьего квартала 2014 года начнутся массовые поставки новых Challenger 350 и Challenger 605.

Ожидается, что до конца 2014 года компания сможет получить до 20-ти машин (по десять каждой модели). Уже известно, что Challenger 350 заменит парк самолетов Learjet 60 XR, а Challenger 605 сменит аналогичные самолеты, даже несмотря на их «детский» возраст (от трех до шести лет). В соответствии с политикой перевозчика, средний возраст ее воздушного парка не должен превышать трех лет, и все самолеты должны «находиться» под гарантией производителя. Сейчас же средний возраст самолетов компании составляет чуть более двух лет.

По словам Флора, новый Challenger 350 идеально впишется в линейку самолетов компании, разбавив существующий флот бизнес-джетов Challenger и Global. «Я лично принимал участие в работе фокус-групп, которая привела к созданию концепции Challenger 350, и я уверен, что этот самолет обеспечит такие комфорт, технологии и дальность, какие заслуживают наши клиенты», - продолжает он.

Также Томас Флор отметил, что важнейшим событием в 2014 году станет открытие СП с Beijing Airlines. В настоящее время СП получает свидетельство эксплуатанта от авиационных властей Китая, которое позволит VistaJet зарегистрировать несколько воздушных судов в реестре страны и приступить к выполнению бизнес-чартеров, включая внутренние рейсы. Следующим шагом компаний станет открытие представительства в Пекине (в прошлом году VistaJet уже открыла офис в Гонконге).

Кроме этого, Флор надеется на увеличение трафика в США, где партнером компании выступают Wheels Up и Jet Aviation Flight Services, которая будет управлять воздушными судами, благодаря наличию американского свидетельства эксплуатанта. В американском проекте партнеры хотят не только занять свою нишу, но и потеснить гуру долевого сегмента – NetJets.



PC-24 получил вотум доверия

Как и было запланировано ранее, в первый день выставки EBACE-2014 компания Pilatus Aircraft открыла прием заказов на свой первый бизнес-джет PC-24. По сообщению производителя, в течение первых двух дней работы выставки портфель заказов пополнился на 84 самолета. Это план компании на первые три года производства самолета.

Компания пошла и на не совсем обычный рекламный ход – в центре стенда Pilatus Aircraft располагался гигантский экран, где в режиме реального времени отображались все заключенные контракты и логотипы компаний, которые в скором времени получат новые PC-24.

Таким образом, все слоты на поставку PC-24, запланированные между началом поставок в 2017 году и до конца 2019, были проданы. Продажи осуществлялись на основе обязательных договоров и невозмещаемых депозитов, и все заказчики бизнес-джета взяли на себя такие обязательства.

В Pilatus приняли сознательное решение не принимать заказы на поставку в 2020 и позднее, предпочитая подождать развития ситуации на рынке. После того как самолет будет сертифицирован, компания объявит планы открытия слотов на поставку PC-24 после 2020 года.

«EBACE-2014 предоставил невероятный вотум доверия Pilatus и нашему новому бизнес-джету. Клиентами, которые выбрали PC-24, стали как престижные операторы, так и физические лица международного уровня, такие как Питер Брабек, председатель Совета директоров компании Nestlé. Это огромный источник мотивации для всех нас, и я могу заверить, что мы сделаем все возможное, чтобы развивать проект PC-24 по плану».

По словам Председателя Совета директоров Pilatus Aircraft Оскара Дж. Швенка, первый прототип PC-24 должен быть готов к национальному празднику Швейцарии – Дню Конфедерации, который ежегодно отмечается первого августа. По этому случаю производитель организует уникальное шоу, которое станет еще одним поводом для демонстрации нового самолета. Всего же в рамках программы летных испытаний будет построено три прототипа, первый полет запланирован уже на начало 2015 года, а сертификация и первые поставки начнутся с 2017 года. Стоимость нового самолета будет составлять около \$ 8,9 млн.

Впервые новый PC-24 был продемонстрирован на выставке EBACE-2013. Изначально PC-24 будет предлагаться заказчикам в трех вариантах: VIP (6-8 пассажиров), для местных авиалиний (до 10 пассажиров) и в качестве самолета для медицинской эвакуации. В будущем линейка модификаций будет увеличена. Согласно расчетным данным, новый PC-24 будет иметь максимальную скорость в 787 км/ч, а максимальная дальность полета с четырьмя пассажирами составит 3610 км. Однако самыми главными козырями PC-24 должны стать уникальные взлетно-посадочные характеристики и универсальность применения.



Dassault представляет Falcon 8X

Компания Dassault Aviation анонсировала новейший бизнес-джет Falcon 8X. Как и предполагалось ранее, 8X стал развитием нынешнего флагмана 7X. Салон нового бизнес-джета станет больше, а также увеличена дальность полета до 6450 морских миль (11945 км). Кроме того, владельцы получают такие же низкие эксплуатационные расходы и замечательную операционную гибкость бизнес-джетов Falcon.

«Falcon 8X будет нашим новым флагманом и отличным дополнением к нашей продуктовой линейке», - говорит председатель и главный исполнительный директор Dassault Aviation Эрик Трапье. «Он опирается на опыт Dassault в области аэродинамики в прецизионном проектировании и производстве и на

современные цифровые системы управления полетом. Он воплощает в себе лучшее от бизнес-джетов Falcon с еще большими возможностями по сравнению с любым нашим самолетом».

«С двумя новыми самолетами, 5x и 8x, Dassault сможет предложить семейство из шести бизнес-джетов, которые удовлетворят самый широкий спектр операторов, нуждающихся в воздушных судах верхнего уровня», - добавил г-н Трапье.

С восемью пассажирами и тремя членами экипажа, Falcon 8X будет способен пролететь 6450 морских миль на скорости 0,80 Маха. Он будет оснащаться усовершенствованной версией двигателей Pratt и



Whitney Canada PW307D (тяга на 5% больше по сравнению с PW307A у Falcon 7X). В сочетании с модернизированным крылом, новая силовая установка позволит 8X тратить на 35% меньше топлива, чем любой другой самолет в сегменте ультрабольшой дальности, что соответствующим образом отразится на эксплуатационных расходах.

8X будет оснащен переработанным сверхэффективным крылом от Falcon 7X. Конструкция крыла была модернизирована, чтобы свести к минимуму общее сопротивление самолета на крейсерской скорости и снизить вес на 600 фунтов. Также крыло получит оптимизированный профиль и законцовки. Эти улучшения значительно увеличат подъемную силу, и соответственно улучшат аэродинамическое качество самолета. Также самолет станет менее стабильным, и это хорошо для аэродинамики, так как горизонтальный стабилизатор с меньшим углом установки также является источником сопротивления. Однако относительная нестабильность легко компенсируется компьютерной системой управления.

продолжение ►

Ожидается, что 8X будет способен взлетать и приземляться на ВПП длиной 6000 футов (1829 м) и иметь посадочную скорость 106 узлов/197 км/час (у Falcon 7X – 104 узла). Как Falcon 7X, новый самолет будет способен выполнять крутые заходы с углом до 6 градусов, что позволит ему приземляться в сложных аэропортах.

Благодаря дальности полета 6450 миль новый 8X сможет соединить больше городов, таких как Пекин и Нью-Йорк, Гонконг и Сиэтл, Париж и Сингапур и Сан-Паулу и Москва.

Falcon 8X будет оснащен полностью переработанной кабиной экипажа, сделанной по образцу 5X. Здесь будет установлено новое поколение авионики EASy, оснащенной коллиматорным индикатором (Head-Up Display), в котором будет сочетаться синтетическое изображение с картинкой системы повышенной видимости (инфракрасное изображение). Также в качестве опции можно установить HUD на месте второго пилота.

Пассажирский салон нового самолета имеет размеры 6 футов 2 дюйма (1,88 м) в высоту, 7 футов 8 дюймов (2,34 м) в ширину и 42 фута 8 дюймов (13 м) в длину (+3,6 футов к 7X за счет вставок в передней и задней части фюзеляжа). Благодаря большим размерам салона, компания сможет предложить клиентам самый разнообразный выбор компоновок – будут доступны более 30 конфигураций. Операторы будут иметь широкий выбор пассажирских зон отдыха различной длины, которые будут включать различные схемы туалетов, в том числе туалет с душем.

Также, по утверждению производителя, пассажирский салон нового Falcon 8X станет самым светлым на рынке. Фюзеляж будет иметь от 30 до 34 иллю-



минаторов (в стандарте 32 по 16 с каждой стороны), в том числе четыре в камбузе и зоне отдыха экипажа. Окно в туалете может быть оснащено электрохромной системой затемнения. Отношение площади иллюминаторов в пассажирском салоне составляет 0,16 и равно таковому в G650.

Прямые операционные расходы 8X по методике Conklin & de Decker оцениваются в \$ 4075 в час. Это очень выгодно смотрится на фоне Gulfstream G550 и Bombardier Global 6000. Ключевым фактором в сокращении расходов стала отмена двухмесячного технического обслуживания. Теперь между проверками устанавливается 800 часов летного времени или один год, в зависимости от того, что наступит раньше.

По утверждению Dassault, в течение шести лет при налете 600 часов в год Falcon 8X обойдется намного дешевле по сравнению с конкурентами. По расчетам производителя, за это время владелец потратит на содержание 8X, G550 и Global 6000 – \$ 22 млн., \$ 30,5 млн. и \$ 33 млн. соответственно (в эти расчеты включена цена перепродажи). Коммерческие ожидания от нового бизнес-джета очень высоки, и Dassault планирует нарастить производство 8X до 33 самолетов в год.

Первый полет 8X ожидается в начале 2015 года, а сертификация завершится в середине 2016 года. Первые клиенты получают бизнес-джет стоимостью около \$ 58 млн. в конце 2016 года.

500-й R66 остался в России

23 мая 2014 года в рамках вертолетной выставки HeliRussia президент компании Robinson Helicopter Курт Робинсон в торжественной обстановке вручил символические ключи от юбилейного 500-го серийного вертолета R66 российскому заказчику. Им стал председатель совета директоров компании ЗАО «Ядран-Ойл» Ирек Салихов. Сразу же после выставки борт RA-06222 отправится к своему новому месту базирования в Казань.

Юбилейный вертолет был поставлен заказчику через компанию «Авиамаркет», которая является одним из трех дилеров американского производителя в России. Как рассказал BizavNews генеральный директор компании «Авиамаркет» Михаил Юшков, первый R66 компания получила летом 2011

года (летный экземпляр, который был поставлен до российской сертификации R66), и с тех пор налет на этом вертолете составил более 1000 часов. В течение этого времени были проверены все заявленные летно-технические характеристики. «Мы лично убедились в превосходных летных характеристиках данного вертолета – он не только полностью отвечает всем принципам комфорта и безопасности, но и имеет ряд уникальных преимуществ. Его появление на рынке напоминает приход Форда в автомобильную промышленность: никогда еще вертолет с аналогичными характеристиками не предлагался по такой стоимости. Вполне возможно, что именно эта модель приведет к более широкому распространению вертолетов и общему развитию рынка гражданской авиации, а также даст стимул российским

авиакомпаниям обновить свой вертолетный парк», – комментирует г-н Юшков.

По мнению г-на Юшкова, уже до конца года отечественный парк вертолетов R66 может достичь 100 машин. По предварительным оценкам, в настоящее время российскими компаниями эксплуатируется около 50 вертолетов R66.

Выступая перед журналистами на пресс-конференции в рамках HeliRussia, Курт Робинсон подробно рассказал о своем видении перспектив компании на российском рынке. По словам президента Robinson, сейчас Россия является крупнейшим рынком для производителя, пропустив вперед лишь США, и этот тренд сохранится в будущем. Прошлый год стал удачным для Robinson в России, в которой производитель остается лидером по количеству поставленных вертолетов. В 2013 г. 86 вертолетов Robinson были поставлены российским заказчикам, что составляет 59% всех поставок вертолетов зарубежного производства. Однако следует заметить, что в 2010–2012 гг. вертолеты Robinson занимали 63% объема поставок, а в 2009 – почти 65%.

Поставки вертолетов Robinson Helicopter, державшиеся последние два года на стабильном уровне, в 2013 г. резко возросли – было поставлено на 24 вертолета больше, чем в 2011–2012 гг. Такой рост произошел из-за повышенного спроса на газотурбинную модель R66, производство которой началось в 2010 г. Несмотря на то, что российский сертификат типа на этот вертолет был получен только в середине марта 2013 г., российский парк R66 в 2012 г. составлял уже порядка 10 машин. В прошедшем году поставки R66 составили 48 единиц, что в относительных величинах составляет 56% от поставок всех моделей вертолетов Robinson в Россию.



Avinode поможет продать пустые перегоны

По данным Avinode, около 35% всех полетов деловой авиации в Европе связаны с путешествием в одну сторону и, следовательно, около 33% всех рейсов совершаются пустыми. Это означает, что из почти 420 тысяч ежегодных перелетов бизнес-джетов в Европе примерно 139 тысяч совершаются пустыми.

Реальность такова, что даже при том, что каждый год совершается большое количество пустых перегонов (empty leg), всего лишь часть из них могут быть задействованы при путешествии в один конец, что должно повышать эффективность отрасли. Это происходит потому, что, хотя наш бизнес имеет обширную маршрутную сеть, только ограниченное число маршрутов задействовано с такой частотой, что пустые перегоны могут быть загружены. Кроме того, также трудно подобрать пустые перегоны, если путешествие планируется туда и обратно или состоит из нескольких перелетов.

Однако, если мы посмотрим на 44000 полетов по 100 самым популярным ежегодным маршрутам в Европе, то выяснится, что 15400 являются частью поездки в один конец, и из них около 5000 полетов совершены пустыми. На основе анализа данных Avinode и актуальной информации о перелетах из Евроконтроля, а также основываясь на различии размеров самолета и плотности трафика, Avinode оценивает, что, по крайней мере, 2500 из этих рейсов были не нужны. С эффективным методом сопоставления пустых перегонов и односторонних поездок рынок может легко увеличить КПД на 6% на 100 самых интенсивных маршрутах Европы.

Avinode давно пытается помочь чартерным компаниям увеличить эффективность их работы, и в этом году компания сделала еще один шаг навстречу

поддержке отрасли. В течение последних нескольких месяцев Avinode работает над обновлением и улучшением поисковой системы пустых перегонов, чтобы обеспечить лучшее согласование и повышение эффективности в европейском небе.

В случае бизнес-авиации, операционная эффективность выводится из того, сколько от общего расстояния рейса самолет пролетает пустым. Как правило, это значение сильно варьируется от региона к региону. Например, в США и России самолет гораздо меньше времени находится в полете пустым, чем в

Европе, где, как правило, приходится сравнительно долго лететь, чтобы забрать пассажиров.

7 мая 2014 года компания выпустила первый набор улучшений в своей системе Marketplace, который дает пользователям доступ к более систематизированным и надежным пустым перегонам. Это достигается с помощью ряда инновационных обновлений, включая функцию проверки пустого перегона и усовершенствованного инструмента захвата планов полетов Avinode. Это поможет пользователям продавать пустые перегоны более прозрачно и надежно.

