



Менее чем за две недели до старта главного события на отечественном рынке деловой авиации – Jet Expo – становится очевидно, что компании едут в Россию смотреть и слушать. Смотреть, насколько реалии совпадают с тем, что они «ощущают» у себя на Западе. Все более отчетливо от западных коллег слышны позывы к сглаживанию тех противоречий, которые проявляются в основном в политической сфере. И это уже не робкие призывы к коррекции взаимоотношений с российскими партнерами, а скорее поиск реальных путей и механизмов для обхода сильно «заполитизированной» атмосферы между Россией и Западом. Производители везут свои новинки, провайдеры все активнее ищут партнеров среди наших соотечественников. И, пожалуй, главное, что объединяет участников Jet Expo – желание продолжать активную работу, несмотря на попытки снизить значимость российского рынка деловой авиации. И планы эти далеко идущие.

И в продолжение этого тезиса, за день до открытия Jet Expo 2014 на традиционном Форуме Деловой Авиации будет серьезная повестка дня. Это специфика работы на российском рынке – взгляд европейского оператора бизнес-авиации, нормативно-правовая база деловой авиации, проблема ценообразования на рынке бизнес-авиации, спрос на услуги деловой авиации в России и мире, а также проблема выбора зарубежного или отечественного регистра для бизнес-джетов. Ну и самая главная тема – «Экономика России в 2014 году: риски и возможности».

Две первые недели сентября действительно станут очень значимыми для российского рынка деловой авиации.



Клиентскую поддержку оценили

В исследовании служб клиентской поддержки производителей самолетов и вертолетов AIN Product Support Survey 2014 компании Embraer и Gulfstream заняли первое место в сегменте бизнес-джетов

стр. 19



Вертолет, как средство передвижения

В рамках программы развития вертолетной инфраструктуры в Московской области региональные власти будут ориентироваться на показатели, которые демонстрируют западные страны

стр. 20



Размер имеет значение

Business Jet Traveler и агентство Ledbury Research опубликовали исследование спроса на широкофюзеляжные бизнес-джеты и его взаимосвязь с ростом количества состоятельных клиентов

стр. 21



Вибрацию на вертолетах можно победить

Sikorsky и LORD Corporation завершили демонстрационные полеты прототипа с активной системой гашения вибраций, установленной на втулке несущего винта

стр. 22

МИР НЕ ТАКОЙ
УЖ И БОЛЬШОЙ



США станут локомотивом отрасли

Бразильский производитель Embraer выпустил свой последний прогноз рынка бизнес-джетов, в котором прогнозируется уменьшение спроса в развивающихся странах. Хотя в этот раз компания предсказывает на 15 поставок меньше в мировом масштабе, в Северной Америке спрос вырастет относительно более ранних прогнозов. Поскольку крупнейший в мире рынок бизнес-джетов вырастет, он будет играть ключевую роль в восстановлении отрасли.

В целом, Embraer предсказывает поставку 9235 бизнес-джетов в течение следующих 10 лет, по сравнению с 9250 поставками в своем предыдущем прогнозе. Основная часть самолетов будет поставлена в Северную Америку, где бразильский производитель ожидает 4620 поставок на сумму в \$ 120 млрд., что на 2% больше по сравнению с 4530 поставками в прошлом прогнозе компании.

За пределами Северной Америки Embraer не видит в среднесрочной перспективе у развивающихся эко-

номик возможность реализовать свой потенциал: в Бразилии, России, Индии, Китае и Южной Африке – так называемых странах БРИКС – предполагается падение поставок.

Самое большое падение производитель прогнозирует в Азиатско-Тихоокеанском регионе и Китае, где по нынешнему прогнозу будет поставлено 1405 бизнес-джетов, по сравнению с 1530 в прошлом исследовании.

«В ближайшие годы мы будем продолжать наблюдать медленный рост из-за нерешительности потенциальных заказчиков по поводу покупки нового самолета или замены существующего, причем такие настроения будут в основном в странах БРИКС», – говорит Марко Тулио Пеллегрини, главный исполнительный директор Embraer Executive Jets. «Восстановление на рынке будет во многом зависеть от американской экономики».



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

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

SkyClean доверили A350

Российская клининг-компания SkyClean была выбрана для обслуживания самолета A350 XWB, который 12 августа в рамках международного турне побывал с визитом в Международном аэропорту Шереметьево. Несмотря на то, что SkyClean ориентирован на рынок деловой авиации, именно специалистам этой компании доверили самолет.

Как прокомментировал BizavNews генеральный директор SkyClean Сергей Восканян, существуют особые технологии уборки интерьера воздушных судов, особенно в бизнес-авиации, но здесь речь идет, если так можно сказать, об уникальном самолете, который презентуется во многих странах мира впервые. «Мы отлично понимали, что через сутки самолет вновь продолжит свой путь и его будут встречать уже в Хельсинки, поэтому он должен полностью



соответствовать своему статусу. Мы очень гордимся, что выбор пал на нашу компанию, и заказчик остался доволен нашим качеством», - комментирует г-н Восканян.

Напомним, что 12 августа 2014 года в Шереметьево состоялась презентация самолета A350 XWB. В официальных мероприятиях приняли участие вице-президент Airbus по Восточной Европе и Центральной Азии Андреас Крамер, генеральный директор аэропорта Шереметьево Михаил Василенко, заместитель генерального директора по стратегии и альянсам ОАО «Аэрофлот» Джорджио Каллегари, а также представители авиакомпаний, партнеры и СМИ.

Прилет Airbus A350 состоялся в рамках финального этапа сертификационных испытаний самолета – проверки на совместимость с инфраструктурой аэропортов. Международный аэропорт Шереметьево обеспечил весь комплекс наземного обслуживания Airbus A350-900 согласно нормативам ИКАО и современным мировым стандартам в области хендлингового обслуживания.

В рамках мирового турне самолет A350 XWB посетит 14 крупных аэропортов по всему миру, а также совершит полет над Северным Полюсом. В мировом турне участвует пятый по счету тестовый самолет A350 XWB MSN5. Данный лайнер оборудован полноценным пассажирским салоном, рассчитанным на размещение 265 пассажиров. Сертификация самолета запланирована на третий квартал 2014 года.

Стартовый заказчик A350 в России - авиакомпания Аэрофлот. Компания подписала крупнейший в Восточной Европе контракт на приобретение 22 машин. Первые поставки ожидаются уже в середине 2018 года.

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

Экстренные службы делают ставку на медицинские вертолеты Bell

Bell Helicopter объявила о поставке вертолета Bell-429 в медицинской конфигурации для некоммерческой службы скорой помощи HALO-Flight. Зона ее ответственности - южная половина Техаса. Это густонаселенный регион, где различные медицинские организации работают в условиях жесткой конкуренции. В HALO-Flight уверены, что вертолет Bell поможет им выиграть борьбу за клиента.

«Мы выбрали именно эту машину, исходя из ее экономической эффективности и технических параметров, которые наилучшим образом отвечают нашим запросам. Уже в ближайшем времени благодаря этому вертолету будут спасены многие человеческие жизни», - говорит исполнительный директор HALO-Flight Том Классен.

Медицинская авиация в последние годы бурными темпами развивается и в России. Bell-429 - один из самых востребованных и популярных вертолетов на отечественном рынке, приспособленных для перевозки тяжело больных или раненых людей.

«Конкурентные преимущества этой модели основаны на том, что она изначально разрабатывалась под нужды медицинской авиации», - говорит Александр Евдокимов, генеральный директор компании Jet Transfer, официального представителя Bell Helicopter в России. «В нем плоский пол, имеются широкие двери, через которые удобно загружать носилки. Кроме того, предусмотрено место для двух врачей, так что пациентов можно не просто перевозить, но и прямо в полете оказывать им необходимую помощь».



УХОД ЗА ИНТЕРЬЕРОМ И ЭКСТЕРЬЕРОМ ВАШЕГО БИЗНЕС ДЖЕТА

- КАЧЕСТВО
- ОТВЕТСТВЕННОСТЬ
- ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД



ЧЛЕН
ОБЪЕДИНЕННОЙ
НАЦИОНАЛЬНОЙ
АССОЦИАЦИИ
ДЕЛОВОЙ
АВИАЦИИ



МОСКВА. АЭРОПОРТ "ШЕРЕМЕТЬЕВО"

Горячие дискуссии на Форуме деловой авиации

Программа 7-го «Форума деловой авиации» сформирована. На отраслевом мероприятии будут проведены два круглых стола на актуальные темы современной бизнес-авиации России: «Зарубежный или отечественный регистр: возможности для российских эксплуатантов воздушных судов деловой авиации» и «Возможности и ограничения развития бизнеса аэротакси».

В обсуждении возможностей для российских эксплуатантов воздушных судов деловой авиации в зарубежном и отечественном регистре примут участие представители регистра Сан-Марино, Бермудских островов, авиакомпаний «Меридиан», «Полет», «Авиасервис».

Круглый стол на тему аэротакси должен ответить на следующие вопросы:

- Какие преграды встают на пути развития бизнеса аэротакси в России?
- Как создается вертолетная инфраструктура вокруг Москвы, и как изменится вертолетное

сообщение, если откроется воздушное пространство над Москвой?

- Какие планы у ведущих компаний вертолетного сегмента по развитию аэротакси в России?

Участие в дискуссии подтвердили представители компаний Jet Transfer, ВК «Аэросоюз», MCL, Heliport Moscow, Agusta Westland, Airbus Helicopters.

7-й «Форум деловой авиации» пройдет 3 сентября 2014 г. в Москве в гостинице «Марриотт Гранд-Отель». Аудитория конференции: операторы и брокеры деловой авиации, производители и поставщики воздушных судов, операторы бизнес-терминалов и аэропортов, поставщики услуг и оборудования для деловой авиации.

Компания АТО Events – ведущий российский организатор мероприятий для транспортной отрасли. Форум проводится в партнерстве с ОНАДА, при участии JetExpo и при спонсорской поддержке компании Gulfstream.



Фото: Дмитрий Петроченко

Jetexpo 9th International BizAv Show
Moscow
4-6 september 2014

Top Business Aviation Show / *more than 30 aircraft and helicopters*
in Eastern Europe and Asia / *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

Eclipse увольняет сотрудников

Всего спустя пять месяцев после празднования поставки своего первого Eclipse 550, построенного на новом производстве, Eclipse Aerospace увольняет значительное количество сотрудников на своих предприятиях в Альбукерке, Нью-Мексико, в Чикаго и Чарльстоне, Южная Каролина, ссылаясь на медленные продажи сверхлегкого бизнес-джета.

«Несмотря на то, что конъюнктура мирового рынка продолжает улучшаться, темпы экономического восстановления подвергают испытанию продажи новых самолетов», - говорит Эд Ландин, старший вице-президент компании Eclipse по бизнес-операциям. Eclipse не раскрывает, сколько из примерно 220 сотрудников компании затронуты этим решением, хотя признает, что большинство сокращений произошли в производстве новых самолетов.

Eclipse Aerospace получила примерно \$ 635 тысяч из городского и государственного бюджета на организацию рабочих мест в Альбукерке. Чиновники из городского департамента экономического развития заявили местным СМИ, что Eclipse по-прежнему намерен выполнить свое обязательство нанять к концу следующего года 100 новых производственных рабочих в Альбукерке, когда продажи восстановятся.

После восстановления производства в марте 2014 года компания поставила 10 Eclipse 550. Также производитель продолжает поддержку старых Eclipse 500 и обновление таких самолетов по спецификации «Total Eclipse». Компания предложила ВВС США Eclipse 550 для замены флота тренировочных Beechjet 400.



ЛУЧШИЕ КАДРЫ У НАС!
Avia Успех

ПОДБОР ЛЕТНЫХ
ЭКИПАЖЕЙ И
АВИАЦИОННЫХ
СПЕЦИАЛИСТОВ

+7(495) 507-30-98
www.avia-uspeh.ru

Japan Airlines лишится привилегии перевозить японского императора

Правительство Японии выбрало авиакомпанию All Nippon Airways (ANA) эксплуатантом самолетов для перевозки первых лиц государства, в том числе императора, сообщает АТО. В этом статусе ANA в 2019 г. придет на смену другому японскому авиаперевозчику — Japan Airlines (JAL), который проиграл тендер. Поменяется и тип самолета: вместо Boeing 747 в качестве японского борта номер 1 будет использоваться Boeing 777.

В ближайшее время власти страны подпишут с ANA Holdings контракт, согласно которому авиакомпания купит и примет в эксплуатацию два самолета Boeing

777-300ER в VIP-конфигурации. Предполагается, что договор будет заключен на срок до 20 лет. Примечательно, что, подавая заявку на тендере, Japan Airlines также предложила авиалайнеры Boeing 777.

За правительством Японии остается право выбора конфигурации будущих самолетов, а также решение относительно того, будут ли воздушные суда новыми или их приобретут на вторичном рынке. Помимо покупки и эксплуатации самолетов в обязанности ANA будут входить их тяжелые формы обслуживания, а также обучение пилотов и обслуживающего персонала.



ФОРУМ ДЕЛОВОЙ АВИАЦИИ

7-я международная конференция
3 сентября 2014 года, Москва

Форум деловой авиации — крупнейшая в России и СНГ ежегодная конференция, являющаяся традиционным местом встречи ведущих профессионалов отрасли.

КЛЮЧЕВЫЕ ТЕМЫ

- Тенденции рынка деловой авиации в России и мире.
- Развитие наземной инфраструктуры и ТОиР воздушных судов ДА.
- Оптимизация расходов в условиях конкурентного рынка.
- Опыт крупнейших европейских операторов — лучшие практики.

К УЧАСТИЮ ПРИГЛАШАЮТСЯ

Операторы деловой авиации, представители государственных органов, производителей воздушных судов, аэропортов, хэндлинговых компаний, поставщиков продуктов и услуг.

Льготное участие для членов ОНАДА и экспонентов JetExpo.

За дополнительной информацией обращайтесь:
8 495 626-53-29, events@ato.ru, events.ato.ru

Американская компания заказала 65 Pilatus PC 12NG

Как стало известно BizavNews, швейцарский авиа-производитель Pilatus Aircraft вновь получил крупный контракт на поставку турбовинтовых самолетов Pilatus PC 12NG, оцененный приблизительно в \$312 млн. Новым клиентом Pilatus Aircraft стала американская компания Surf Air, заказавшая в общей сложности 65 самолетов.

Как комментируют партнеры, речь идет о твердом заказе 15 самолетов и опционе на 50 PC-12NG. 15 самолетов, прописанных в контракте в виде твердого заказа, финансируются совладельцами Surf Air из White Oak Global Advisors, которая выделяет \$65 млн. Еще \$8 млн. привлекаются в качестве собственных средств компании, являющихся вложением новых инвесторов, имена которых в Surf Air не озвучивают. Скорее всего, речь идет о венчурных фондах Anthem Ventures, Velos Partners и Base Ventures.



Контракт со швейцарским производителем подписан на пять лет. Первые три машины придут в распоряжение компании уже в этом году, шесть – в 2015 году. Решение о переводе опциона на 50 машин в твердый заказ будет принято в начале 2016 года.

Surf Air достаточно молодой игрок на американском рынке деловой авиации. Компания базируется в Санта Монике и обслуживает западное побережье Штатов. Основа бизнес-модели компании – фиксированная ежемесячная ставка в программе Surf Air – «All-You-Can-Fly». За \$ 1599 в месяц (с 1 сентября эта сумма увеличивается до \$ 1750) клиент получает возможность выполнять неопределенное количество рейсов в зоне обслуживания. И хотя география полетов в настоящее время не столь велика (Санта Барбара, Лос-Анжелес и Сан-Франциско), Surf Air смогла увеличить количество членов с 250 до 900.

Восьмиместные PC-12 будут поставлены Surf Air в VIP-конфигурации. Впрочем, в Surf Air не исключают возможность, что часть самолетов, прописанных в опционе, будет заменена на реактивные PC-24. Хотя говорить об этом в настоящее время еще рано, но речь может идти о 10-15 самолетах, с поставкой в 2018-19 гг.

Согласно данным швейцарского производителя, 2013 год стал самым результативным за всю 75-летнюю историю Pilatus. Впервые компания смогла преодолеть планку продаж в 1 млрд. швейцарских франков (CHF 1,014 млрд.), что на 70% превышает аналогичные показатели 2012 года. Также в прошлом году Pilatus Aircraft существенно увеличил и количество штатных сотрудников (+12,3%), доведя общее количество персонала до 1609 человек. В 2013 году компания поставила на рынок 65 турбовинтовых самолетов PC-12NG, большую часть из которых получили заказчики из США (42 машины).


 Baltic Business / Universe in motion
 Aviation Alliance

WWW.FORTAERO.COM

JET PRIVÉ AU PRIX
 D'UN HÉLICO

ЧАСТНЫЙ САМОЛЁТ
 ПО ЦЕНЕ ВЕРТОЛЁТА

400XT1 // \$5.5M

REPRÉSENTANT OFFICIEL DE NEXANT AEROSPACE DANS LA CEI ET DES PAYS BALTES
 ШИШАЛЬНЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ NEXANT AEROSPACE В СНГ И БАЛТИИ

nextant aerospace

WWW.NEXANTAEROSPACE.COM
 SALES@NEXANTBAAC.COM
 +372 630 00 10



На Jet Expo в первый раз

Компания «Хелипорт Москва» впервые принимает участие в международной выставке Jet Expo-2014 (стенд В 201). Это масштабное мероприятие является одним из самых важных ежегодных событий в сфере деловой авиации России и стран СНГ. Выставка пройдет на территории Центра Бизнес Авиации «Внуково-3» в период с 4 по 6 сентября 2014 года.

«Хелипорт Москва» занимает лидирующие позиции в сфере бизнес-авиации благодаря собственному парку новейших вертолетов и внушительной технической базе по ремонту и обслуживанию техники. Основные принципы работы компании это безопасность, надежность и качественные комплексные услуги. На стенде «Хелипорт Москва» вы сможете узнать о лучших предложениях и эксклюзивных программах, специально разработанных для корпоративных и частных клиентов.

На сегодняшний день «Хелипорт Москва» - крупнейший в России многофункциональный вертолетный

комплекс. Сейчас в авиапарке компании насчитывается более 20 современных моделей вертолетов, в том числе легендарный Eurocopter EC130 T2, который будет представлен на стенде. Все желающие смогут оценить технические характеристики и обновленный комфортабельный салон этой популярной модели, которая идеально подходит для деловых путешествий и VIP перевозок.

«Хелипорт Москва» предлагает самые выгодные цены на аренду и обслуживание вертолетов. Здесь оборудованы освещаемые взлетно-посадочные площадки, ангары для хранения авиационной техники, работает летная школа, успешно ведутся продажи вертолетов. Кроме того, для членов клуба доступны услуги аэротакси и уникальные туристические маршруты. Вертолет - это современный вид транспорта, который идеально подходит для деловых встреч, экскурсий, трансфера в аэропорт, полетов в загородный клуб или просто семейного отдыха.



THINK BUSINESS*

Имеем лучшее, вы опережаете конкурентов. Насладитесь комфортом, скоростью, безопасностью и надежностью вертолетов Airbus Helicopters. Инвестируйте в EC135

Airbus Helicopters Vostok
119180 Россия, г. Москва
Якименская наб., д.4, стр.1
Тел.: +7 495 663 15 56
Факс: +7 495 663 15 59
www.airbushelicopters.ru

*двигайте о бизнесе

**AIRBUS
HELICOPTERS**

Airbus поставил первый ACJ320 в текущем году

Королевский авиапарк Катара пополнился очередным самолетом европейского авиапроизводителя Airbus (Airbus ACJ320-200, бортовой номер A7-HSJ). Новый самолет стал пятнадцатым VVIP-лайнером, поступившим в эксплуатацию в Qatar Amiri Flight.

Самолет был поставлен заказчику в «зеленом» варианте в 2012 году и сразу же отправлен в центр комплектации интерьеров во французскую Тулузу. 15 августа 2014 года ACJ320 перелетел из Тулузы в Доху, где через две недели начнется его эксплуатация. Примечательно, что это первый самолет, имеющий нестандартную окраску. Все предыдущие борта авиакомпании были покрашены в цвета национального перевозчика страны Qatar Airways. Уже в процессе работ по установке интерьера заказчик принял решение «доукомплектовать» лайнер вертикальными законцовками крыла типа Sharklet.

Qatar Amiri Flight – VIP-авиакомпания, принадлежащая правительству Катара. Компания была основана в 1977 году и осуществляет исключительно перевозки членов королевской семьи Катара и высших правительственных чиновников страны. Большинство самолетов, принадлежащих Qatar Amiri Flight, эксплуатируются национальным авиаперевозчиком Qatar Airways.

Сейчас парк компании Qatar Amiri Flight состоит из самолетов Airbus A320-232(CJ) Prestige, Airbus A319-133X(CJ), Airbus A340-200/500, Airbus A330-200, Boeing 747SP, Bombardier Global Express. Также компания получила первые два самолета Boeing 747-8КВ(BBJ), которые в настоящее время находятся в специализированных центрах по установке интерьеров (будут введены в эксплуатацию в 2014 году).



DOMODEDOVO
BUSINESS AVIATION
CENTER · MOSCOW



Время перемен к лучшему



- Новая управляющая компания
- Открытие современного комфортного терминала в 2016 году
- Единственный неслотированный аэропорт в Москве: прилеты вылеты без ограничений
- Альтернативные поставщики наземных услуг
- «Высокая кухня» — широкий выбор кейтринговых компаний
- Оперативность в обслуживании: 24/7/365

Контакты: Московский аэропорт Домодедово, стр 13.
Тел./факс: +7 (495) 967-82-12
E-mail: info@bac-dmd.ru

Learjet 85 кладут «под сукно»

Программа среднего бизнес-джета Learjet 85 и так уже на несколько лет выбивается из первоначального графика, и, скорее всего, такая ситуация будет продолжаться дальше, так как в настоящее время более высокий приоритет Bombardier Aerospace отдает программам CSeries и Global 7000/8000, говорят аналитики отрасли. Тем не менее, пока прототип Learjet 85 единственный из перспективных программ участвует в летных испытаниях, так как из-за проблем с двигателями CSeries с конца мая находится на земле, а Global 7000 и 8000 начнут летать в следующем году и в 2016, соответственно.

По мнению авиационного аналитика JP Morgan Джозефа Надола III, после того, как в ближайшее время CSeries возобновит полеты, и в следующем году начнет летные испытания первый Global 7000, управление тремя программами летных испытаний станет довольно сложным. И, учитывая объем испытаний, скорее всего Learjet 85 принесут в жертву. «Программа CSeries имеет самый высокий приори-

тет в Bombardier, в то время как с Global 7000/8000 есть возможность получить более высокую рентабельность», - говорит Джозеф Надол III.

Консультант по бизнес-авиации Роллан Винсент полностью согласен с тем, что в компании самый низкий приоритет среди программ перспективных самолетов имеет Learjet 85. Последний прогноз аналитика показывает, что средний композитный бизнес-джет не будет введен в эксплуатацию, по крайней мере, до 2017 года, приблизительно на три года позже, чем предыдущая оценка Bombardier относительно его графика сертификации - середина 2014 года.

Bombardier до сих пор не предоставляет обновленный график ввода в строй Learjet 85. Президент и генеральный директор Bombardier Пьер Бодуан говорит: «В настоящее время мы проводим оценку всех наших основных приоритетов в программах летных испытаний».



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.



Наилучшая поддержка у Bell

Авторитетный журнал Aviation International News, специализирующийся на новостях бизнес-авиации, назвал клиентскую поддержку Bell Helicopter лучшей среди мировых производителей вертолетов. Высшие оценки компания получила в категориях «Доступность запчастей», «Стоимость запчастей», «Быстрота замены необходимых запчастей», «Техническая документация» и «Общая надежность летательного средства». Победу Bell Helicopter одерживает девятый год подряд.

«Эта награда - большая честь для нас», - говорит глава службы клиентской поддержки Эрик Кардинали. «Первую строчку рейтинга мы заняли благодаря нашим клиентам. Мы не воспринимаем их доверие как нечто само собой разумеющееся. Напротив, для нас это показатель того, как важно поддерживать высокий уровень послепродажного обслуживания».

Сеть технической поддержки Bell Helicopter - одна из самых крупных в мире. В 34 странах мира расположены более ста сервисных центров. В России это - ОАО «Казанское авиапредприятие».

«Техническое обслуживание, которое проводят казанские специалисты, полностью соответствует высочайшим корпоративным стандартам производителя», - говорит Александр Евдокимов, генеральный директор компании Jet Transfer, официального представителя Bell Helicopter в России. «Своим покупателям мы рекомендуем все регламентные работы проводить в этой компании. Там есть все необходимое для обслуживания любой модели вертолетов Bell. При этом техническое обслуживание возможно в любой точке Российской Федерации, которая наиболее удобна владельцам наших вертолетов».

«Аэросоюз» забирает землю из Хелипорт Москва

23% земли, занятой сегодня под строительство Хелипорта Москва, принадлежит ВК «Аэросоюз». В начале реализации проекта была создана совместная с «НДВ-Недвижимость» компания «Аэробаза», куда земля была передана по договору аренды. По планам бывших партнеров, компания «Аэробаза» и должна была заниматься осуществлением проекта Хелипорт Москва. Первоначальный проект предполагал строительство здания Хелипорта и небольшого причального комплекса. Договор аренды между «Аэробазой» и «Аэросоюзом» был заключен сроком до сентября 2014 года.

Однако впоследствии без объяснения причин Хелипорт Москва перестал пускать на свою территорию сотрудников и руководство ВК «Аэросоюз».

«Мы старались урегулировать ситуацию», - говорит Президент ВК «Аэросоюз» Александр Климчук.



Фото: Дмитрий Петровиченко

«Однако руководство Хелипорта Москва не готово к конструктивному диалогу. Да и ситуация вокруг данного проекта может негативно сказаться на репутации нашей компании, которая до сего момента была безупречной».

Судебные иски от местных жителей по отношению Хелипорта Москва касаются земли вдоль берега Москвы-реки, имеющей статус особо охраняемых территорий.

«По нашему первоначальному проекту, эта зона не затрагивалась строительством», - говорит Александр Климчук. «Здесь находится нерестилище речных рыб, это редкий уголок сохранившейся флоры и фауны. Мы планировали здесь построить небольшой причальный комплекс, так как разрешенный вид использования данного участка - яхт-клуб. Основные технические постройки должны были находиться практически у дороги. Но потом в проекте неизвестно откуда появилась многоэтажная гостиница, бизнес-центр, развлекательный центр... То есть, идет нецелевое использование земли. Теперь от первоначального замысла ничего не осталось, кроме наших интерьерных решений».

ВК «Аэросоюз» строит вертолетные центры исходя из следующих принципов: экологическая и техническая безопасность (проект должен иметь все сертификаты и согласования), удобство пилотов (в частности, бесплатные взлет-посадка), комфорт местных жителей (ограничение полетов в ночное время), обеспечение базированием. Все эти принципы, включая бесплатную взлет-посадку для пилотов, были нарушены в Хелипорте Москва. ВК «Аэросоюз» намерена выйти из проекта, расторгнуть договор аренды и вымежевать свою долю земли.

Phenom'ы сертифицированы популярным регистром

Бразильский авиапроизводитель Embraer получил долгожданный сертификат типа от авиационных властей острова Аруба (Department of Civil Aviation of Aruba (DCA Aruba)) на самолеты семейства Phenom (Phenom 100 и Phenom 300). В компании весьма позитивно восприняли эту новость. По мнению представителей Embraer, в настоящее время в мире эксплуатируется более 500 самолетов семейства Phenom (модель 100 и 300), а авиационный регистр острова Арубы входит в тройку самых популярных в мире. В настоящее время Phenom 100/300 сертифицирован более чем в 40 странах, среди которых Индонезия, Австралия, Дания, Франция, Марокко, Великобритания, ЮАР, ОАЭ и др.

«Сертификация авиационными властями острова – важный шаг для существенного увеличения продаж во всем мире. И уже сейчас мы получаем заказы от многих клиентов из разных стран на самолеты Phenom 100/300 в различных компоновках, начиная от корпоративных вариантов и заканчивая специальными версиями для авиационных школ, которые по тем или иным причинам предпочитают национальным регистром префикс «P4», – комментируют в компании.

Компания Embraer последовательно укрепляет присутствие на глобальном рынке деловой авиации, расширяя производственную линейку по всему спектру деловых самолетов — от особо легких самолетов до бизнес-лайнеров. Так, Phenom 300 стал вторым (после сверхлегкого реактивного самолета Phenom 100) «чистокровным» бизнес-джетом в модельном ряду Embraer, созданным не на базе регионального самолета, а с чистого листа. При разработке модели Embraer учитывал не только потребности покупателей в области летно-технических и компоновочных характеристик (салон самолета разрабатывали ди-



зайнеры BMW Group DesignworksUSA), но и растущую роль инициатив по защите окружающей среды: специалистам компании удалось снизить уровень выбросов Phenom 300 на 6% относительно первоначально заявленных характеристик.

Phenom 100 впервые поднялся в небо 26 июля 2007 года. В 2008 году Национальное агентство гражданской авиации Бразилии выдало сертификат типа Phenom 100. От начала проектирования самолета Phenom 100 до вручения сертификата прошло менее четырех лет. В начале проектирования расчетная максимальная дальность полета Phenom 100 составляла 2148 км, во время сертификационных испытаний была получена дальность в 2182 км с 4 пассажирами и резервами топлива по NBAA IFR.

Для взлета при максимальном взлетном весе самолету требуется полоса длиной 953 м, а в расчетах фигурировала величина 1037 м. Скороподъемность при повышенных температурах окружающей среды также превзошла расчетные значения. Посадочная дистанция по результатам сертификационных испытаний составляет 823 м, что на 92 м меньше расчетной величины. Оснащенный двумя двигателями PW617F-E, самолет Phenom 100 по топливной эффективности также превзошел расчетные значения, на 3,6% на длинных маршрутах. Истинная воздушная скорость также оказалась выше расчетной. Самолет сертифицирован без ограничений, он способен летать днем и ночью, в условиях обледенения. По уровню шума Phenom 100 соответствует требованиям Главы IV ICAO.

DC Aviation празднует в этом году свое 15-летие

DC Aviation GmbH празднует в этом году свое 15-летие. Немецкий бизнес-оператор обладает свидетельством эксплуатанта АОС (Aircraft Operator Certificate), выданным Федеральной авиационной администрацией в октябре 1999 года, и в настоящее время является самым большим эксплуатантом бизнес-джетов в Германии и одним из ведущих в Европе. С филиалами в Дубае, Цюрихе, на Мальте и в Москве международное представительство авиакомпании постоянно растет.

DC Aviation была сформирована в 2007 году на

основании бывшей компании DaimlerChrysler Aviation, дочерней компании, основанной в 1999 году DaimlerChrysler AG. В ходе своей истории авиакомпания DC Aviation накопила обширный опыт в области менеджмента воздушных судов. Сегодня DC Aviation предлагает полный ассортимент услуг, начиная с менеджмента самолетов, чартерных самолетов и консультационных услуг, до техобслуживания бизнес-джетов. Молодой воздушный флот включает современный Cessna Citation XLS+, ультрадальние бизнес-джеты, включая Gulfstream G550 и Airbus 319 CJ с большим салоном. В настоящее время ассор-

тимент продуктов и услуг поддерживает стратегию динамического роста авиакомпании в Западной и Восточной Европе, а также на Ближнем Востоке. Таким образом, авиакомпания отлично подготовлена для нынешних и будущих тенденций на мировом рынке.

В компании особое внимание уделяется новому объекту в Международном аэропорту Аль-Мактум (AMIA) в Дубае. Объект включает в себя современный ангар площадью 5700 кв. м., в котором достаточно места для размещения четырех самолетов типа ACJ или BVJ, а также двух ультрадальних бизнес-джетов. Эксклюзивный салон площадью 1300 кв. м., предназначенный для местных, региональных и международных VVIP-клиентов, предлагает высокий уровень комфорта и уединения, а также душевые, большой конференц-зал и эксклюзивную современную атмосферу. Клиенты также пользуются преимуществами частной стоянки, которая занимает площадь более 7700 кв. м., и отдельным пропускным обслуживанием.

В июле 2007 года авиакомпания DC Aviation стала первым немецким оператором бизнес-джетов с международным сертификатом «IATA Operational Safety Audit (IOSA)». Таким образом, в настоящее время авиакомпания DC Aviation является единственным основанным в Германии оператором корпоративных самолетов, отвечающим уже в течение многих лет самым высоким стандартам безопасности требовательного уровня авиасообщений. Стандарты обеспечения качества и безопасности авиакомпании DC Aviation значительно превосходят основные предписанные законами национальные и международные требования. Наряду с авиакомпанией DC Aviation имеются только три других оператора бизнес-джетов, имеющих сертификат IOSA.



Textron избавляется от неприбыльных активов

Компания Textron Aviation официально подтвердила ранее появившуюся информацию о прекращении операционной деятельности своей дочки – долевого оператора CitationAir. Обременительный актив, в виде CitationAir, достался Textron Aviation «по наследству» от Cessna Aircraft при создании авиационного подразделения концерна, и уже тогда новый владелец намекал о желании избавиться от долевого оператора.

Проблемы CitationAir начались два года назад, когда топ-менеджмент компании официально признал неудачи в некоторых сегментах и решил отказаться от основного профиля бизнеса - схемы долевого владения. Тогда оператор мотивировал свое решение негативным влиянием продолжающейся экономической нестабильности на рынок бизнес-перевозок, а также успешностью другого своего продукта, программы Jet Card. Отраслевые эксперты предположили, что несмотря на уход с рынка крупного игрока, бизнес-модель долевого владения себя не дискредитирует и останется на рынке, хоть и в меньших масштабах. И они не ошиблись.

Оператор CitationAir, работавший по схеме долевого владения с 2000 года и ставший четвертой по количеству участников долевого программой в мире, в феврале 2012 года разослал своим клиентам уведомление о прекращении продаж долей в рамках программы Jet Shares и остановке действия членской программы Jet Access. Таким образом, спектр предложений компании сократился до двух – предоплаченных часов Jet Card и программы управления воздушными судами Jet Management. Теперь же компания отказалась и от этих продуктов.

Согласно сообщению Textron Aviation, 31 октября 2014 года CitationAir прекратит полеты по всем



программам. Сейчас происходит выкуп оставшихся оплаченных долей у владельцев, детали которого не известны. Последние долевые контракты CitationAir заканчиваются в декабре 2015 года, однако в компании уверяют, что все юридические нюансы с держателями контрактов будут урегулированы в учетом интересов всех сторон. Возвращаться в этот бизнес компания не планирует. На балансе оператора находятся 17 самолетов Cessna Citation различных моделей.

За последние пять лет рынок услуг долевого владения в США существенно сократился. Крупнейшие операторы – Flexjet и NetJets – начали сокращения парка и

персонала сразу после первых ударов финансового кризиса. Результаты этих мер отразились на смежных отраслях, в частности, на производителях бизнес-джетов, потерявших сотни заказов, и на рынке труда, пополнившимся сотнями уволенных пилотов.

Но в последние два года, по мере стабилизации отрасли, операторы долевого владения намечают планы роста. Так, NetJets существенно модернизирует свой парк. Его конкурент, Flight Options, уже приступил к увеличению воздушного флота, пополнив его 14 самолетами Embraer Phenom, Cessna Citation X и Nextant 400XT, причем все они, по свидетельству компании, распроданы. По словам представителей Flight Options, в 2013 году было привлечено на 53% больше новых участников, чем в 2012. Однако они признают, что и этот прирост, и ожидаемое пополнение в текущем году, в абсолютных цифрах является довольно скромным.

Данную оценку поддерживает и Джо Моггенберг, президент аналитического агентства ARGUS. Он называет положение дел на рынке долевого владения «стагнацией» и считает, что шаг CitationAir является смелым, но продуманным и взвешенным решением. «Для других операторов долевого владения исход CitationAir может стать тревожным звонком, особенно для тех, кто работает на грани убыточности или вообще никогда не были прибыльными», - считает он.

По его прогнозам, рынок долевого участия, являющийся зрелым рынком, рано или поздно лишится еще одного-двух игроков. Однако Моггенберг отмечает, что в целом крупнейшим провайдером удалось создать устойчивую инфраструктуру, способную поддержать работу данной бизнес-модели в существующих условиях.

Panaviatic – участник Jet Expo 2014

Как стало известно BizavNews, компания Panaviatic в очередной раз примет участие в московской выставке Jet Expo 2014, которая начнет свою работу с 4 сентября в столичном аэропорту «Внуково-3». В рамках Jet Expo 2014 представители компании презентуют новый ангарный комплекс по обслуживанию бизнес-джетов в аэропорту Таллина, который открылся в середине 2014 года. Новый комплекс состоит из пяти ангаров различного размера, где смогут разместиться до 10 бизнес-джетов среднего размера и один тяжелый лайнер типа ACJ/BBJ, либо большее количество самолетов, но меньшего размера. Общая площадь комплекса составила около 5200 кв.м. Объем инвестиций превысил 5 млн. евро.

Как прокомментировали BizavNews в Panaviatic Maintenance, за четыре месяца было обслужено три самолета Learjet 60 и один Learjet 60 XR, было произведено 2 формы по программе A-check и 2 формы по программе A-B-check, а в конце августа будет произведено снятие двигателя Honeywell с Learjet 31A для отправки на MRO в Германию. «Техники Panaviatic Maintenance в данный момент проводят выездной A-B-C-D check в Юрмальском аэропорту на Learjet 60, который в октябре этого года пополнит флот Panaviatic. С самолета сняты оба двигателя Pratt & Whitney и также направлены на инспекцию в Германию, так как самолет около года простоял без полетов в ангаре», - комментируют в компании.

Как рассказал BizavNews президент Panaviatic Алексей Кулаковский, новый комплекс, прежде всего, ориентирован на воздушные суда, базирующиеся в ближайших регионах. «В Panaviatic ценовая политика – ключевой момент бизнес-стратегии, и компания планирует подготовить специальные предложения для стартовых клиентов. С открытием нового комплекса компания может получить хорошие позиции в привлечении новых клиентов. Также новый объект позволит российским клиентам, уже имеющим во владении воздушные суда, зарегистрированные в европейских регистрах, по новому взглянуть на данный регион, поскольку его близость, а также спектр услуг и сервисов и уровень финансовых затрат на управление и обслуживание самолетов не сравнимы с европейскими. В свою очередь, мы не стремимся увеличивать объем наших услуг, а делаем все для того, чтобы их качество отвечало высоким требованиям, как официальных учреждений, так и клиентов».

«Что же касается конкурентных преимуществ, то я бы в очередной раз отметил, что цены на обслуживание, включая техническое, в аэропорту Таллинна существенно отличаются от «ценников» на подобного рода услуги в Европе. Кроме этого, мы планируем уже в ближайшем будущем существенно расширить портфолио бизнес-джетов, не ограничиваясь исключительно семейством Learjet. Скоро мы будем предлагать нашим клиентам линейное обслуживание самолетов Challenger 604/605 и Challenger 300, к тому же наша компания уже имеет соответствующий сертификат Part 145. Изначально мы будем предлагать заказчикам линейное обслуживание с прицелом на базовое (А и В check). И как следствие, мы планируем существенное увеличение штата технического персонала, создав две бригады для линейного и базового обслуживания самолетов», - резюмирует г-н Кулаковский.



6 лет – полет нормальный

В преддверии 9-й выставки Jet Expo 2014, которая начнет свою работу 4 сентября в столичном аэропорту «Внуково-3», российская компания «Авиа-Успех» отмечает шестилетие начала работы на отечественном рынке. Специализируясь на профессиональном подборе кадров для деловой и коммерческой авиации, компания за столь короткий срок смогла превратиться из небольшого агентства в крупного многопрофильного игрока с собственной базой соискателей, профессиональной командой аналитиков и специалистов в области авиационного консалтинга.

Как рассказали BizavNews в компании, 2014 год стал одним из самых ярких в истории «Авиа-Успех». «Нам удалось не только сохранить действующие позиции на рынке, но и существенно продвинуться в реализации наших других проектов. Подбор авиационного персонала по-прежнему остается в нашем портфолио главной услугой, однако в соответствии с планами нашего развития мы также активно работаем в сегменте авиационного консалтинга, и уже сейчас это дает первые дивиденды. Мы не хотели бы сейчас раскрывать детали наших предстоящих сделок, но смело можно говорить, что именно этот сегмент бизнеса в будущем мы будем особенно тщательно развивать», - комментирует генеральный директор «Авиа-Успех» Алексей Саблин.

Напомним, что за минувший год в «Авиа-Успех» смогли увеличить собственную базу до 80000 соискателей, а количество обращений увеличилось на рекордные 43%. За 2013 год компанией закрыто более 150 проектов в сфере подбора авиационных кадров и консалтинговых услуг (для сравнения, годом ранее этот показатель был несколько меньше). Все это делает компанию крупнейшим игроком на рынке подбора авиационного персонала.

Также в середине прошлого года владельцы компании приняли решение о создании сильной и профессиональной команды, которая будет полностью охватывать весь спектр мероприятий в вопросах оказания консультационных услуг, связанных с покупкой самолетов «под ключ», а также по маркетингу и продажам самолетов. Благодаря тесному взаимодействию с производителями, операторами и собственниками воздушных судов, специалисты компании могут подобрать оптимальный вариант в кратчайшие сроки. «Это решение было принято в связи с многочисленными обращениями наших клиентов о помощи в том или ином вопросе. Нам до-

веряют, а это значит, что мы должны подстраиваться под текущую рыночную ситуацию», - резюмирует г-н Саблин.

В период с 4 по 6 сентября компания впервые примет участие в главном событии на отечественном рынке деловой авиации – Jet Expo 2014. На стенде (F 103) компании «Авиа-Успех» специалисты смогут ответить на все интересующие вопросы и проконсультировать по основным направлениям деятельности в области авиационного консалтинга и профессионального подбора авиационных кадров.



Вертолеты садятся в Ясенево

Новый вертолетный центр построен ВК «Аэросоюз» в формате «MIDI», располагается на площадке 0,5 га и представляет собой 600 кв.м. строений, из которых 200 кв.м. занимает ангар для хранения вертолетов, 400 кв.м. – клиентская зона. Инвестиции в проект составили 1 млн долларов. Такой формат вертолетного центра позволяет окупить инвестиции в течение 4-х лет. Эта бизнес-модель, реализуемая ВК «Аэросоюз», доказала свою работоспособность на протяжении более чем 10 лет.

На открытии Александр Зайцев, министр транспорта Московской области, отметил, что количество вертолетов в Московской агломерации вполне сопоставимо с количеством вертолетов, например, в парижской агломерации. Но отсутствие традиций в использовании такого вида транспорта, отсутствие качественной инфраструктуры для организации вертолетного сообщения приводит к тому, что количество вылетов вертолетов у нас в десятки раз меньше, чем в Европе. Задача по развитию вертолетного сообщения обозначена государственной программой Московской области «Развитие и функционирование дорожно-транспортного комплекса». Именно с целью создания развитой вертолетной инфраструктуры ВК «Аэросоюз» совместно с Министерством транспорта МО разработала программу строительства вертолетных центров и вертолетных площадок, в рамках которой будет построено 10 вертолетных центров на МКАДе.

«Аэросоюз-Ясенево» построен по партнерской программе с ГК «РОЛЬФ». Представитель Группы компаний, Татьяна Форнасова, рассказала, что стратегия ГК «РОЛЬФ» сегодня – это максимальное инфраструктурное развитие каждого дилерского центра, предоставление клиентам самого широкого спектра уникальных услуг. И вертолетные центры, как эле-



Фото: Дмитрий Петроченко

мент дополнительной инфраструктуры, органично вписываются в данную стратегию.

Президент ВК «Аэросоюз» Александр Климчук отметил, что ВК «Аэросоюз» стремится к строительству небольших вертолетных центров на расстоянии «одной заправки». Таким образом, для вертолетных полетов будут созданы максимально комфортные условия. Полноценные вертолетные центры позволяют не только осуществлять грамотное техническое обслуживание винтокрылых машин, но и выполняют социальную функцию: здесь базируются

и направляются вертолеты срочной медицины, МВД, отсюда осуществляются вылеты служб лесного и пожарного надзора. Кроме того, на базе вертолетных центров «Аэросоюз» осуществляется обучение пилотов, как новичков, так и в рамках программ повышения квалификации. А качественная подготовка летчиков – это залог безопасности полетов.

ВК «Аэросоюз» готовит не только пилотов, но и спортсменов в Академии вертолетного спорта, которые становятся призерами Чемпионатов мира и Открытых Чемпионатов Европы.

Клиентскую поддержку производителей оценили

В исследовании служб клиентской поддержки производителей самолетов и вертолетов Product Support Survey 2014, которое ежегодно проводит издание AIN, компании Embraer и Gulfstream заняли первое место в сегменте бизнес-джетов. Оценка поддержки обеих компаний снизилась, по сравнению с прошлым годом, до общего среднего балла 8,1 (из 10), при том, что в 2013 году Embraer имел 8,2 и Gulfstream – 8,3. Это первый раз за многие годы, когда американскому производителю не принадлежит первое место единолично. Bombardier и Dassault Falcon делят второе место, со средним баллом 7,8.

Поддержка семейств Global и Challenger поднялась на второе место с шестого в прошлом году, что от-

ражает усилия Bombardier в сегменте продуктовой поддержки. Также значительный рывок сделала клиентская поддержка компании Dassault – с седьмого места в 2013 году на второе в этом. Далее в реактивном сегменте расположились средние бизнес-джеты Gulfstream с оценкой 7,7; Bombardier Learjet – 7,5; Cessna Citation – 7,4; Boeing Business Jets – 7,3 и Hawker Beechcraft – 6,4.

В сегменте турбовинтовых самолетов рейтинги по сравнению с прошлым годом не изменились. Во главе, как и годом ранее, расположилась компания Mitsubishi с самолетом MU-2, за поддержку которого исследователи дали 9,2 балла (по сравнению с 9,4 в прошлом году), а затем следует Pilatus с оценкой

7,9. Поддержка флота King Air компании Beechcraft получила рейтинг 7,0, по сравнению с 7,2 в прошлом году.

В сегменте винтокрылой техники снова первое место занял Bell Helicopter со средним баллом 7,2, что на одну десятую больше, чем в прошлом году. AgustaWestland занимает второе место, но со значительным ростом до 7,1 баллов, с 6,5 в 2013 году. Также значительный скачок в рейтинге показал занявший третье место Sikorsky, с 6,3 в прошлом году до 7,0 в этом. Оценка поддержки Airbus Helicopters также выросла на одну десятую, до 5,6.

AIN Product Support Survey 2014



Вертолет, как средство передвижения

В рамках программы развития вертолетной инфраструктуры в Московской области региональные власти будут ориентироваться на показатели, которые демонстрируют западные страны. Об этом на пресс-конференции, посвященной открытию нового вертолетного центра компании «Аэросоюз», рассказал министр транспорта Подмосковья Александр Зайцев.

По словам главы ведомства, пока что Московская область, которая по потенциалу развития вертолетной сети опережает другие регионы России, сильно проигрывает таким агломерациям, как парижская и лондонская. При этом, подчеркнул Зайцев, отстава-

ние заметно не столько по количеству летательных аппаратов, сколько по активности их использования.

В рамках исследования, которое министерство провело совместно с «Аэросоюзом», выяснилось, что сейчас в Подмосковье используется в среднем 250 вертолетов, а к 2020 г. их число должно вырасти до 500. Между тем, в парижской агломерации уже сейчас зарегистрировано 420 машин, а в лондонской — 631.

Куда больше оказалась разница по количеству общедоступных вертолетных площадок, расположенных в столичных регионах. Если около Парижа их насчи-

тывается 110, а вокруг Лондона — 210, то в Московской области — всего 29 (еще 31 площадка предназначена для закрытого использования).

Еще заметнее Подмосковье отстает по частоте полетов. Так, в парижском регионе в год выполняется около 20 тыс. полетов, в лондонском — 24 тыс. полетов. В Московской области в год совершается примерно 1700 взлетов-посадок.

Комментируя эти данные, Зайцев подчеркнул, что в России пока не сложилась традиция использования вертолетов как средства передвижения. «Вопрос не в количестве вертолетов, а в их востребованности, в культурной традиции использования данного вида транспорта», — пояснил министр.

По словам президента «Аэросоюза» Александра Климчука, на сегодня у жителей Москвы и Подмосковья еще нет понимания, что вертолетные перевозки вполне доступны по ценам. В частности, он привел пример, согласно которому стоимость перелета между аэропортами Внуково и Шереметьево составляет в среднем 3–4 тыс. руб.

Для устранения перекаса власти Московской области обязали населенные пункты обзавестись вертолетной инфраструктурой. В частности, законодательные меры предусматривают, что города с населением от 50 тыс. чел. должны быть обеспечены двумя вертолетными площадками, более мелкие городские поселения — одной или двумя площадками, а крупные села — одной. Сколько всего в Мособласти планируется построить посадочных площадок, Зайцев не уточнил.

Валентин Маков, АТО



Фото: Дмитрий Петроченко

Размер имеет значение

Американское издание Business Jet Traveler и агентство Ledbury Research опубликовали исследование спроса на широкофюзеляжные бизнес-джеты и его взаимосвязь с ростом количества состоятельных клиентов. В качестве «мишени» было выбрано дочернее подразделение по производству деловых самолетов европейского авиапроизводителя Airbus – компания Airbus Corporate Jets, которая, по мнению авторов, является ключевым игроком на рынке VVIP-самолетов.

«Airbus Corporate Jets не занят в нише «малых» бизнес-джетов и производит самолеты, самый дешевый из которых обойдется клиенту в \$ 87 млн. Все зависит только от желания клиентов и их фантазии. Можно приобрести «малыша» ACJ318, а можно и роскошный A380. Клиентов Airbus Corporate Jets можно условно разделить на три категории: крупные корпорации, государственная авиация и просто очень состоятельные клиенты. Поскольку число миллиардеров в мире растет значительными темпами, Airbus Corporate Jets видит в этом тренде знак своего будущего господства на рынке VVIP-лайнеров. И даже несмотря на достаточно скромные производственные показатели последних трех лет, в ближайшей перспективе ситуация может в корне измениться», – считают эксперты.

И действительно, такой прогноз имеет право на жизнь, ведь количество миллиардеров растет, правда в различных регионах с разной скоростью. Так, в США в 2012 году насчитывалось 940 миллиардеров, в 2017 году планируется, что эта цифра увеличится до 1070. А вот Китай покажет куда более серьезный рывок с 470 в 2012 году до 1040 в 2017 году. И если в США Airbus Corporate Jets будет достаточно сложно конкурировать с главным соперником – Boeing Business Jets («дочка» Boeing), то в Китае ситуация

для европейского производителя весьма перспективна, что подтверждают цифры – доля Airbus Corporate Jets в сегменте VVIP-самолетов больше, чем у американских коллег (72% и 28%, соответственно).

Весьма перспективными рынками, по мнению Ledbury Research, останутся российский и латиноамериканский. И хотя прогноз по российским супербогачам не публикуется, в Ledbury Research уверены, что отечественный рынок по приоритетам войдет в пятерку главных. Латиноамериканский регион также существенно прибавит (с 320 миллиардеров в 2012 году до 580 в 2017 году), где главным рынком станет Бразилия (190 и 240, соответственно).

В Airbus Corporate Jets считают, что с точки зрения покупательских привычек миллиардеры во всем мире «смотрят» все более пристально именно на VVIP-джеты. И это не только яркая демонстрация финансового благополучия, но и в чем-то образ жизни, ведь все чаще эта категория клиентов проводит свое время в воздухе, совмещая бизнес и отдых.

«Размер имеет значение именно для этой категории клиентов, тогда как скорость, экономия и другие факторы для них второстепенны. Самолеты семейства ACJ прекрасно подходят для воплощения любых замыслов клиентов, делая время в полете наиболее комфортным, а возможности по «благоустройству» пассажирского салона максимально приближают владельца к условиям их повседневного образа жизни», – говорится в исследовании.

Скорее всего, на эти тренды рассчитывают и в Boeing Business Jets. Борьба за миллиардеров обещает быть интересной, ведь оба производителя активно работают над бизнес-версиями своих новых семейств MAX и NEO, которые появятся до 2020 гг. А вот в «джамбо» сегменте, скорее всего, речь будет идти лишь о единичных поставках. И BBJ747 и ACJ380 слишком специфический товар, к тому же находящиеся в эксплуатации «одноклассники» более ранних моделей имеют столь небольшой налет, что смогут послужить своим владельцем еще достаточно долго.



Вибрацию на вертолетах можно победить

Компании Sikorsky Aircraft и LORD Corporation завершили демонстрационные полеты прототипа с активной системой гашения вибраций, установленной на втулке несущего винта (Hub Mounted Vibration Suppressor (HMVS)). Комплексно эта система призвана решить проблему усталости экипажа и снижение надежности оборудования, вызванного вибрациями. Эта система разработана по заказу Дирекции прикладных авиационных технологий армии США, как часть демонстрационной программы активного ротора. В конце концов, система HMVS может стать частью более крупной системы, интегрированной во все вертолеты Sikorsky.

Система HMVS устраняет значительную часть вибронгрузок, возникающих на втулке несущего винта. По словам разработчиков, действуя на источник, система предотвращает распространение вибраций на планер. Управляющий компьютер получает информацию об уровне вибрационных ускорений по всей кабине и салону. Используя эти данные, компьютер по определенному алгоритму задействует исполнительный механизм гашения вибраций. Он состоит из четырех бесщеточных кольцевых электродвигателей с массивными эксцентриками в кор-

пусе, расположенном сверху втулки винта. Одна пара моторов вращается в том же направлении и с частотой ротора, а другая пара в противоположном направлении, но их скорость вращения в четыре раза больше, чем у ротора. На висении, когда не требуется подавление вибраций, каждая пара эксцентриков располагается на 180 градусов относительно друг друга. Когда вертолет перемещается в горизонтальном полете, а лопасти начинают создавать вибрационные нагрузки в плоскости вращения несущего винта, эксцентрики поворачиваются, и создается несбалансированная нагрузка, которая подавляет вибрации в плоскости винта.

Нынешние системы активного контроля вибрации на вертолетах позволяют уменьшить вибрации в определенных частях фюзеляжа, таких как кабина, но при этом увеличивают проблемы в других зонах фюзеляжа. Целью Sikorsky является устранить все вибрации от несущего винта, которые идут через главный редуктор на планер.

Результаты летных испытаний показали ожидаемое значительное снижение вибраций, по сравнению с бифилярным демпфером. Такой (бифилярный) демпфер имеет подвижные грузы на концах четырех рычагов, которые настроены так, чтобы гасить вибрации винта от изгибающих моментов лопастей. На летающей лаборатории, построенной на платформе военного UH-60A Black Hawk, были проведены тесты HMVS в наиболее вибронгруженных режимах, а именно разгон с висения до 150 узлов, авторотация и разворот с углом крена 60 градусов. В период с августа 2012 года по март этого года по этой программе было налетано 30 часов.

Система HMVS на 50 фунтов легче (общее снижение веса составляет 30%), чем бифилярные демпферы



Летающая лаборатория построена на базе UH-60A Black Hawk

Black Hawk, а электрическое питание подается через контактное кольцо, используемое для питания противообледенительной системы лопастей.

В дальнейшем, в дополнение к HMVS, производитель собирается установить четыре привода активного контроля вибраций на основе вращения разработки LORD Corporation в четырех углах главного редуктора. Это позволит также контролировать вибрации редуктора.

В комплексе все эти компоненты войдут с систему Zero-Vibe, которая, по словам разработчиков, позволит на вертолетах Sikorsky получить плавность реактивного полета. Кроме снижения усталости экипажа и пассажиров, такая система снизит стоимость обслуживания за счет большей долговечности агрегатов. Летные испытания полной системы Zero-Vibe начнутся в четвертом квартале 2014 года, но пока только в рамках программы для армии.



Бифилярный демпфер и система HMVS на втулке Black Hawk