



«Вертолетная неделя» – так кратко можно охарактеризовать пять минувших дней. В рамках вертолетной выставки Heli-Expo 2015 было показано и продано достаточно много машин. Airbus Helicopters представила новейший средний двухдвигательный вертолет H160. До сих пор известный как Х4, долгожданный преемник семейства Dauphin предназначен для соперничества с AgustaWestland AW139. Bell Helicopter представил обновленный Bell 407GXP. И сразу же американский производитель объявил о заключении контракта на 200 вертолетов 407GXP в медицинской конфигурации HEMS. AgustaWestland представила популярный AW139 с увеличенной массой и рассказала о программе перспективного гражданского конвертоплана AW609 Tiltrotor. Чтобы проанализировать все сделки на выставке и понять, куда движется гражданское вертолетостроение – понадобится время. А российские компании вновь не участвовали в главном вертолетном событии года. Почему? Это уже совершенно другая история.

На этой неделе в СМИ активно муссировалась тема под рабочим названием «бизнесмены начали экономить на перелетах». Действительно, наблюдается некий спад по основному показателю отрасли – трафику. Приводимые журналистами данные свидетельствуют о 20% снижении полетов. Но вывод, сделанный многими медиа, как нам кажется, не совсем корректный. Во-первых, в европейских отчетах не говорится о росте по внутрироссийским и азиатским направлениям, а главное – нет среза аудитории. Провал по трафику наблюдается, прежде всего, по традиционным туристическим направлениям, а полеты в крупные финансовые центры скорректировались не критично. Каким бы ни был политический фон, бизнес остается бизнесом.



## Airbus Helicopters представляет H160

Новый вертолет, ранее известный как Х4, также открывает новую систему наименований производителя. Первый полет запланирован на этот год и ввод в эксплуатацию в 2018.

стр. 19



## Спрос на вертолетном рынке будет стабилен

Компания Honeywell Aerospace опубликовала очередной, 17-й ежегодный прогноз продаж гражданских вертолетов с газотурбинными двигателями, согласно которому в период с 2015 по 2019 год будет поставлено 4750 – 5250 вертолетов

стр. 21



## Бизнесмены начали экономить на перелетах

Деловые авиаперевозки ощутили на себе кризис: богатые бизнесмены стали заказывать более дешевые самолеты или пересаживаться в бизнес-класс, бедные – перешли на экономкласс

стр. 23



## Пройдемся по «ретро»

В настоящее время в мире эксплуатируется достаточное количество настоящих ветеранов деловой авиации, и их нынешние владельцы не собираются расставаться со своими винтажными друзьями

стр. 25

ПРЕДСТАВЛЯЕМ СОВЕРШЕННО НОВЫЕ

# G500 и G600



Gulfstream

## Самый массовый в своем классе

Подразделение деловых самолетов бразильского авиапроизводителя Embraer сообщает о втором подряд успешном годе на рынке для бизнес-джета Phenom 300. Согласно данным GAMA, в прошлом году Embraer поставит 73 самолета Phenom 300, против 60-ти годом ранее. По этому показателю «малыш» Phenom 300 стал самым массовым в прошлом году.

За пять лет производства суммарный парк Phenom 300 перевалил за 500 машин и, по версии бразильского производителя, в своей нише (легкий бизнес-джет) занимает почти 57% всего парка эксплуатируемых «одноклассников». В настоящее время Phenom 300 летают в 20-ти странах и имеют суммарный налет почти 200000 часов.

Phenom 300 совершил свой первый полет весной

2008 года, а введен в эксплуатацию в декабре 2009 года. Phenom 300 использует двигатели Pratt & Whitney - PW 535-E, позволяющие пролетать 3300 км с двумя пилотами и шестью пассажирами на борту без дозаправок. Каталожная стоимость самолета составляет \$ 8,76 млн.

Как отмечают операторы, высокая производительность самолета идеально подходит для разной категории клиентов, а в сочетании с безопасностью, надежностью и непревзойденным дизайном салона делает его работу эффективной, а сам самолет – очень популярным среди бизнесменов и путешественников. «По уровню комфорта Phenom 300 ни в чем не уступает самолету большего размера: 7 посадочных мест, достаточно места для ног и головы, двухзонная система климат-контроля и самые большие окна среди самолетов данного класса», - отмечают в Embraer.



Фото: Дмитрий Петроченко



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

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

## Нawker 4000 тестируется с винглетами

Компания Beechcraft начала тесты снятого с производства Hawker 4000. Textron Aviation, которая год назад приобрела производственную линию Beechcraft, в настоящее время проводит в Beech Factory Airport, г. Вичита, летные испытания композитного Hawker 4000 с вертикальными законцовками крыла.

Textron Aviation подтвердила изданию AIN, что «тестирование законцовок проводится с использованием различных платформ для оценки возможности модификаций на вторичном рынке и сценариев для новых продуктов». Однако компания не сообщила, проводятся ли испытания Hawker 4000 с целью послепродажного применения или для новых перспективных продуктов. Некоторые эксперты полагают, что в данных тестах проверяются крылья суперсреднего самолета для других планеров, в том числе по проектам Cessna. Причем, эти испытания проводятся

одновременно с наращиванием работ Cessna по проекту Citation Longitude, после выхода проекта Latitude на финальный этап.

Пока шла работа над Citation Latitude, производитель ничего не сообщал о программе Longitude. Но Скотт Доннелли, председатель и главный исполнительный директор Textron, в январе 2015 года сказал, что программа Longitude ускоряется и «сейчас основная задача – определиться с конечной конфигурацией бюджета, поэтому команда Textron активно работает с клиентами». Глава Textron также сообщил, что дебют Longitude может состояться «в не слишком отдаленном будущем».

Что касается аэропорта Beech Field, то Textron Aviation будет использовать его для испытаний программ на ранних стадиях разработки.



**Крылья Вашего бизнеса**

Центры деловой авиации в Москве и Санкт-Петербурге

Реклама



- Терминал А для пассажиров деловой авиации
- Ангарное хранение воздушных судов
- Организационное обеспечение полетов
- Наземное обслуживание воздушных судов
- Вертолетная площадка «Шереметьево-А»

**АВИА ГРУПП НОРД**  
деловая авиация

АФТН:  
УЛАНУРДЬ

**АВИА ГРУПП**  
ГРУППА КОМПАНИЙ

АФТН  
УУЕЕАХНЬ

**8 800 234 10 01**

client@avia-group.ru  
www.avia-group.ru

## В FAI подвели итоги рекордного 2014 года

Немецкая авиакомпания FAI rent-a-jet AG (входит в FAI Aviation Group) подвела итоги прошлого года, который вновь стал для оператора рекордным. Согласно данным FAI rent-a-jet AG, доходы за минувшие 12 месяцев составили €73,5 млн., а чистая прибыль до уплаты налогов – €8,1 млн. Доход компании увеличился на 10% (в 2013 году зафиксирована выручка в € 66,1 млн), а прибыль выросла на 30% (годом ранее €6,1 млн.).

По состоянию на 1 января 2015 года парк оператора состоял из 21 воздушного судна, исключительно канадского производителя Bombardier: Global Express, Challenger 604, Learjet 60/60XR, Learjet 55, Learjet 40XR, Learjet 35A. Суммарно в 2014 году парк «налетал» 12700 часов. Прежде всего, это связано почти с 40% ростом медицинских рейсов, преимущественно в Западной Африке и на Ближнем Востоке.

Самым ярким событием 2014 года для FAI rent-a-jet стал успешный запуск своего нового инфраструктурного проекта в аэропорту Нюрнберга, получившего

название Hangar 7. Общий объем инвестиций в объект составил более \$3,4 млн., а рассчитан комплекс на обслуживание бизнес-джетов различных классов (площадь 5100 кв.м, перрон 4300 кв.м.). Кроме этого, Hangar 7 объединен с FBO и имеет собственную рулежную дорожку, соединенную с ВПП.

«Основная задача, стоящая перед перевозчиком в 2015 году – сохранение производственных показателей прошлого года и продолжение расширения бизнеса на Ближнем Востоке. FAI rent-a-jet AG в конце 2011 года открыла свой филиал в Дубай и параллельно забазировала один из Bombardier Learjet 60 в аэропорту Аль Батин (Абу-Даби). В настоящее время компания находится в процессе получения лицензии на перевозки внутри региона от авиационных властей ОАЭ», - комментируют в FAI Aviation Group. Также в планах компании сохранение позиций на рынке центральноафриканских перевозок. FAI rent-a-jet AG имеет представительства в Абиджане, Дакаре и Энтебе, где располагает собственным флотом из самолетов семейства Learjet.



ВЫ ВЫБИРАЕТЕ ЦЕЛЬ.  
МЫ ПОЗАБОТИМСЯ ОБО ВСЁМ ОСТАЛЬНОМ.

**tyrolean**  
**jet services**



» ПРЕВЫШЕ ВСЕХ ОЖИДАНИЙ

НАШ ФЛОТ АСJ:

1 ACJ318ER

2 ACJ319



» Tyrolean Jet Services » A-6020 Инсбрук Аэропорт / Австрия  
» Тел +43 512 22577 15 » Факс +43 512 22577 21  
» sales@tjs.at » www.tjs.at

## Без воды

С наступлением весенне-летнего сезона российская специализированная компания SkyClean обращает внимание, что клиентам по-прежнему доступна услуга сухая мойка воздушного судна. Как рассказали BizavNews в компании, сухая мойка воздушного судна — это достаточно быстрый и легкий способ привести самолет или вертолет в надлежащее состояние без применения воды.

Технология достаточно проста — на фюзеляж вручную наносится специальный состав, который после высыхания (5-10 минут) располировывается на поверхности до блеска. Данный состав позволяет очищать сажу, нагары масла, подтеки от уплотнителей. Безопасен к применению на металлах, используемых в авиастроении. Для очистки иллюминаторов и фонарей кабины экипажа используется специальный моющеполирующий состав, позволяющий очистить и отполировать поверхность до зеркального блеска. «Прежде всего, к плюсам сухой мойки можно отнести отсутствие влаги в процессе мойки, что позволяет очистить фюзеляж в любом месте базирования воздушного судна на перроне. Цена услуги ниже ангарного и перронного типа мойки за счет отсутствия сложного технического оборудования и меньшего

использования людского ресурса, задействованного в процессе. Ну и что немаловажно, сухая мойка позволяет проводить сегментарную очистку без полной мойки самолета или вертолета», — прокомментировал BizavNews генеральный директор компании SkyClean Сергей Восканян.

По мнению Евгения Васильева, заместителя генерального директора SkyClean, данная услуга от SkyClean в московских аэропортах на сегодняшний день является хорошим решением для бизнес-джета, как небольших размеров, для которых это чуть ли не единственное решение, так и для дальнемагистральных самолетов. Сухой метод мойки позволяет помыть воздушное судно не хуже стандартных типов мойки, а простота процесса, оперативность и возможность сегментарной очистки позволяют в разы сократить время и деньги на стандартную услугу, что особенно актуально в деловой авиации.

Для справки: на сегодняшний день различают три основных вида мойки, таких как:

- мойка закрытого типа — осуществляется в специально подготовленном ангаре, наиболее распространена в Европейских аэропортах;
- мойка открытого типа — осуществляется непосредственно на перроне, основной метод в России;
- сухая мойка — осуществляется как на перроне, так и в ангаре.

Мойки закрытого и перронного типа представляют собой сложный технологический процесс, требующий специализированного дорогостоящего оборудования и специальную подготовку ВС к влажной мойке. В случае с мойкой на перроне требуется специализированная техника для сбора оставшейся жидкости.



## 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"

## EASA сертифицировала S-76D

В рамках 67-й ежегодной конференции и специализированной выставки Международной вертолетной ассоциации Heli-Expo 2015, европейское агентство авиационной безопасности (EASA) валидировало сертификат типа на вертолет Sikorsky S-76D. Таким образом, американский производитель сможет поставлять вертолеты европейским заказчикам. Однако в компании не называют имена первых клиентов и не комментируют начало поставок.

«Сегодняшнее одобрение европейскими авиационными властями является важной вехой в многолетней истории сотрудничества нашей компании с европейскими клиентами. Мы уверены, что за первыми поставками этих вертолетов последует множество заказов на S-76, как это обычно и происходит на традиционных для частной авиации рынках. Надеемся, что наше сотрудничество с новыми европейскими заказчиками окажется долговременным», - комментируют в Sikorsky Aircraft.

S-76D — самая новая модификация семейства вертолетов S-76, первые поставки которых начались еще в 1979 г. Новый вариант имеет максимальный взлетный вес 5300 кг. Главными его отличиями от предыдущих модификаций семейства являются новые двигатели Pratt & Whitney Canada PW210S, интегрированный комплекс авионики Thales TopDeck и композитные лопасти несущего винта. Базовая версия S-76D была сертифицирована Федеральной авиационной администрацией США в октябре 2012 года. Вертолет имеет в составе оборудования системы мониторинга технического состояния и активного контроля вибрации. S-76D имеет дальность полета до 818 км на максимальной крейсерской скорости 287 км/ч.

Стоимость базовой версии Sikorsky S-76D в США составляет \$12 млн. Несколько лет назад представители Sikorsky заявляли о планах продвигать S-76D в России, но пока эти планы не реализованы.



21-23 мая  
МОСКВА. КРОКУС ЭКСПО



**HELIRUSSIA**  
2015

[helirusia.ru](http://helirusia.ru)

8-я Международная  
выставка  
вертолетной  
индустрии

## Сотый G650 «улетел» в Кувейт

Как стало известно BizavNews, Gulfstream Aerospace передал юбилейный сотый G650 клиенту. Самолет был изготовлен в середине ноября прошлого года и после установки интерьера отправился на место постоянного базирования. Владельцем воздушного судна с бортовым номером 9K-GGA стало Правительство Кувейта, а эксплуатантом флагмана будет Kuwait Airways, который обслуживает также и самолеты, перевозящие первых лиц государства («State of Kuwait»). По состоянию на 1 января 2015 года в мире эксплуатировались 88 G650 и один G650ER. В прошлом году американский производитель поставил 117 самолетов с большими кабинами (Gulfstream 450/550/650).

О проекте G650 было объявлено 13 марта 2008 года, а первый полет состоялся 25 ноября 2009 г. Самолет был сертифицирован Федеральным управлением

гражданской авиации 7 сентября 2012 года, а Европейским агентством по безопасности полетов 21 декабря 2012 года.

G650 имеет максимальную скорость 0,925 Маха. Он имеет дальность полета 6000 морских миль/11112 километров при 0,90 Маха и 7000 миль /12964 км при 0,85 Маха.

«После ввода в эксплуатацию G650 доказал свое лидерство в производительности», - утверждает Скотт Нил, старший вице-президент Gulfstream по всемирным продажам и маркетингу. «G650 установил 44 рекорда скорости, а также рекорд скорости в полете вокруг света. Он более экономичен, чем многие другие самолеты, предлагает клиентам один из самых удобных салонов и оснащен передовыми функциями безопасности».



Международный  
Центр  
Деловой  
Авиации



- ОРГАНИЗАЦИЯ И ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПОЛЁТОВ
- УСЛУГИ ТЕРМИНАЛА
- СТОЯНКА НА ПЕРРОНЕ И В АНГАРЕ
- ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ
- ПРОДАЖА ВС
- ОРГАНИЗАЦИЯ ЧАРТЕРОВ

Московская Область, г. Жуковский, аэродром «Раменское»

+7 495 548 20 59 (с 9:00 до 18:00)  
+7 966 075 11 11 (24 часа)

www.intercba.ru  
e-mail: info@intercba.ru

## Daher без Socata

Производитель легких турбовинтовых самолетов семейства TBM — Daher-Socata отказался от исторического бренда Socata и сменил название на просто Daher. К такому решению пришел одноименный французский индустриальный конгломерат, одним из направлений деятельности которого является авиационная промышленность, в рамках общего ребрендинга своих дочерних компаний. Основной целью было упростить прежнее название производителя.

Наименование французского самолетостроителя Daher-Socata просуществовало шесть лет с того момента, когда конгломерат Daher приобрел 70% акций Socata у Европейского аэрокосмического и оборонного концерна EADS (ныне — Airbus Group). Сам бренд Socata появился в 1966 г. - его взяла французская авиастроительная компания Morane-Saulnier. Socata являлось аббревиатурой от французского Societe de Construction d'Avions de Tourisme et d'Affaires (Общество производства самолетов для туризма и бизнеса).

В 2000 г. компанию приобрел концерн EADS.

С начала производства первой модели TBM 700 в 1990 г. было произведено более 700 самолетов. В 2014 г. компания передала заказчикам 51 тубопроп TBM 900, сертифицированный в марте прошлого года. В 2013 г. французская компания поставила 40 самолетов предыдущей модификации TBM 850, что на 27% меньше. TBM 900 оснащен двигателями Pratt & Whitney Canada PT6A-66D, которые устанавливаются и на TBM850. Однако производитель увеличил крейсерскую скорость этой модификации до 611 км/ч благодаря оптимизации аэродинамики, а также установке композитного пятилопастного винта и нового обтекателя втулки винта. Кроме того, самолет характеризуют улучшенная кабина с обновленной электроникой и более комфортный для пассажиров салон, а также сниженный расход топлива.

*Источник: АТО*



  
**FORTAERO**  
 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 NEXTANT AEROSPACE DANS LA CEI ET DES PAYS BALTES  
 ШИВАЛЬНИЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ NEXTANT AEROSPACE В СНГ И БАЛТИИ

nextant aerospace

WWW.NEXTANTAEROSPACE.COM  
 SALES@NEXTANTBAAC.COM  
 +372 630 00 10



## «Хелипорт Москва» планирует презентовать EC175 в России

2 марта в выставочном центре Orange County Convention Center стартовала крупнейшая в мире вертолетной отрасли выставка - HELI-EXPO 2015, в которой ежегодно принимают участие более 700 компаний и около 20 тысяч специалистов в области вертолетостроения.

Среди ее участников был председатель совета директоров «Хелипорты России» Александр Хрусталеv, а также руководство «Хелипорт Москва» и «Хелипорт Истра».

«Мы провели ряд деловых встреч, в том числе с вице-президентом компании Airbus Helicopters, и обсудили все принципы нашей работы в новом статусе дистрибьютора», - комментируют Александр Хрусталеv. «С нашей стороны было внесено предложение о презентации на базе «Хелипорт Москва» двухдвигательного вертолета EC175, который, по нашему мнению, скрывает в себе огромный потенциал для нашего рынка».

В рамках мероприятия на стенде компании Airbus Helicopters состоялась презентация новой модели вертолета H160, которую отличают полностью композитный фюзеляж, применение технологии Blue Edge, позволяющей снизить шум от несущего винта на 4-6 Дб, модернизированная конструкция горизонтального оперения и измененный угол установки фенестрона. Также на H160 планируют установить двигатели, которые ранее устанавливались на боевом вертолете Tiger. Модель H160 обладает большой грузоподъемностью и способна перевозить до 12 пассажиров. При этом расход топлива в сравнении с AW139 будет на 20% меньше. Новый дизайн позволил увеличить внешний обзор, а современная авио-

ника с 6- и 8-дюймовыми дисплеями снизила нагрузку на пилота. Компания Airbus Helicopters планирует начать прием заказов на H160 в 2016 году.

Также, в рамках выставки председатель совета директоров «Хелипорты России» Александр Хрусталеv встретился с президентом компании Robinson Helicopter Company – Куртом Робинсоном.

Глава Robinson Helicopter Company рассказал о будущих перспективах компании и о новой системе автопилотирования для модели Robinson R66, которая работает на базе Garmin 500H. Сейчас ведутся разработки по совмещению автопилота и с другим навигационным оборудованием, что, по сути, позволит снизить стоимость обслуживания практически в половину. Кроме системы автопилотирования, на выставке были также представлены специализированные аксессуары для вертолетов Robinson: блок дополнительных USB-разъемов, консоль для крепления мобильных устройств и многое другое.

Курт Робинсон в очередной раз положительно высказался о деятельности «НДВ-Групп» и «Хелипорты России». Напомним, что в прошлом году он уже приезжал с гостевым визитом в Россию и отметил высокий спрос на модель Robinson R44 и R66 у нас в стране.

Компания «Хелипорт Истра» («Авиамаркет») является официальным дилером Robinson и лидером продаж вертолетов этой марки, а также крупнейшим центром обслуживания. Вне США продается около 70% всех вертолетов этой компании, при этом значительный объем техники реализуется именно в России.

THINK BUSINESS\*

Иной лучше, 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

\*думайте о бизнесе



## Новый старт Jet Airlines

2 марта 2015 г. бизнес-оператор из Казахстана Jet Airlines запустил пилотный проект бизнес-авиатакси по стране. В компании считают, что главным преимуществом данной услуги является то, что клиенты не будут платить за подлет самолета к месту вылета или за возвращение самолета на базу, что наполовину уменьшит стоимость перелета.

Перелеты будут осуществляться на легком 6-местном бизнес-джете Beechcraft Premier IA, пользующимся большой популярностью у клиентов Jet Airlines из-за низкой стоимости бизнес-чартеров на данном воздушном судне, а также благодаря высокому уровню комфорта в салоне (высота салона – 165 см, имеется отдельный туалет). Теперь услуги по использованию бизнес-джетов VIP-уровня будут стоить в 2 раза дешевле.

Для того, чтобы воспользоваться данной услугой, необходимо обратиться в офис Jet Airlines или в сеть офисов TransAvia Service по Казахстану, чтобы узнать о наличии самолета в вашем городе. Компания TransAvia Service является генеральным агентом по продаже данной услуги в Республике Казахстан.



«Данным проектом наша авиакомпания старается сделать услуги VIP-авиаперевозок более доступными для клиентов в Республике Казахстан. К проведению выставки Expo 2017 мы намерены увеличить парк аэротакси до 5 самолетов на весь Казахстан», - прокомментировали в Jet Airlines.

В настоящее время парк оператора состоит из девятиместной Cessna Citation X, девятиместного Hawker 900XP и шестиместного Premier IA, Ту-134 Б-3 с VIP-салонам, рассчитанным на перевозку 32 пассажиров, и турбовинтового Beechcraft Super King Air 350 (с VIP-салонам на 9 пассажиров). Все самолеты внесены в национальный авиареестр.

Авиакомпания была создана в декабре 2004 г. и стала первой авиакомпанией в Республике Казахстан по работе с VIP-клиентами. Сейчас портфолио услуг перевозчика включает не только выполнение чартерных рейсов, но и менеджмент воздушных судов, приобретение воздушной техники, разработку инвест-проектов и поиск финансирования. Первоначальный флот состоял из двух самолетов Ту-134 с VIP-салонами. Первый полет был произведен из Алматы в Астану. В дальнейшем география компании пополнилась полетами в СНГ, страны ближнего и дальнего зарубежья. Ту-134 АЗ с номером UP-T3403 до покупки другим оператором долгое время являлся уникальным достоянием авиакомпании. Именно на нем осуществлялись правительственные рейсы для первого руководителя Компартии Казахстана Д.А. Конаева.

За 10 лет работы авиакомпанией накоплен большой опыт организации эксплуатации таких воздушных судов, как Ту-134, Global Express, Challenger 605, Cessna Citation X, Hawker 900XP, 850XP, Premier IA, King Air C90A и Super King Air 350. Сейчас среднемесячный налет самолетов компании превышает 40 часов.

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

## Bombardier в феврале поставил 10 бизнес-джетов

Февраль оказался немного более удачным для канадского производителя Bombardier. За прошлый месяц Bombardier поставил 10 бизнес-джетов, против семи в январе 2015 года. Январь и февраль – традиционно «мертвые» месяцы для производителей, в отличие от последнего квартала года и особенно декабря. Тот же Bombardier в последний месяц прошлого года поставил заказчикам 33 бизнес-джета (без учета семейства Learjet).

Во втором месяце 2015 года клиенты получили четыре самолета Global 6000 (бизнес-джеты были зарегистрированы в Австрии, на Мальте, США и Каймановых островах), на долю Global 5000 пришлось всего одна поставка (США). За этот период также

было поставлено два Challenger 605 (оба самолета отправлены в США) и три Challenger 350 (два самолетаполнили парк VistaJet и один передан частному клиенту из Финляндии).

Традиционно данные по февральским поставкам самолетов семейства Learjet поступают позже, в конце марта.

В прошлом году производитель поставил 290 самолетов, включая 204 бизнес-джета, 84 коммерческих самолета и два самолета-амфибии. Эти результаты представляют собой рост на 22% по сравнению с поставками 2013 года: 238 самолетов (180 бизнес-джетов, 55 коммерческих и три самолета-амфибии).



## 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.



## Challenger 350 начал летать в Великобритании

Управляющая компания Naljets выводит на чартерный рынок Challenger 350, который стал первым самолетом данной модели в Великобритании. Новый бизнес-джет присоединился к флоту компании, состоящему из Gulfstream G200 и Challenger 605. Все самолеты принадлежат частным владельцам, но при этом доступны для чартерных перелетов. Новый Challenger 350 будет базироваться в аэропорту Лидс Брэдфорд и эксплуатироваться партнером Naljets – компанией Multiflight.

Глава Naljets Крайг МакЛеод и по совместительству действующий пилот считает, что выбор в пользу Challenger 350 очевиден. «До начала чартерных полетов наш самолет в течении месяца выполнял

рейсы исключительно в интересах владельца. Мы сумели на нем налетать почти 200 часов, что просто фантастический результат. Многие бизнес-джеты не имеют такого налета за год. Самолет с точки зрения эффективности и производительности просто бесподобен. Благодаря внушительной дальности полета и отличным взлетно-посадочным характеристикам Bombardier Challenger 350 подходит для использования на любых направлениях. Впрочем, наши клиенты вскоре все сами оценят».

«На меня, как пилота Challenger 350, произвела впечатление новейшая версия авионики Rockwell Collins Pro Line 21 Advanced. Система искусственного зрения предоставляет полную картину забортного ландшафта в режиме 3D; двойная инерциальная система определения координат позволяет самолету автоматически определять свое местоположение, скорость и ориентацию в пространстве; уникальная, автоматически пополняемая база данных, сборники электронных карт и технической документации обеспечат возможность полностью «безбумажных» полетов. Все это в совокупности реально сокращает рабочую нагрузку пилотов и способствует повышению их осведомленности о ситуации», - резюмирует г-н МакЛеод.

Challenger 350 был впервые представлен широкой публике в мае 2013 года на женеvской выставке EBACE. Новый бизнес-джет получил новые, более мощные двигатели Honeywell HTF7350, каждый из которых имеет тягу 7323 фунта. Внешне новый самолет можно отличить по пассажирским иллюминаторам, которые стали больше, и новым, «скошенным» законцовкам крыльев. Расчетная дальность полета Challenger 350 с восемью пассажирами на скорости 0,8 Маха составляет 3200 морских миль (5926 км). Максимальная скорость полета – 0,82 Маха.



## Embraer вырастет за счет новых Legacy Bell Helicopter представил новый Bell 407GXP

Бразильский авиапроизводитель Embraer планирует увеличить поставки бизнес-джетов в текущем году, как минимум, на 50%. Это должно произойти за счет новых Legacy 450/500. В то же время компания считает, что поставки легких самолетов в 2015 году будут немного снижены.

По прогнозам Embraer, в 2015 году клиенты получат от 35 до 40 самолетов семейства Legacy (в 2014 году производитель поставил 24 самолета), в то время как поставки «малышей» Phenom немного скорректируются и составят 80-90 машин, против 92 самолетов в 2014 году.

Согласно данным GAMA, в прошлом году Embraer поставит 73 самолета Phenom 300, против шестидесяти годом ранее. По этому показателю Phenom 300 стал самым массовым в прошлом году. Аналогичные цифры наблюдаются и по Phenom 100. Эксперты считают, что рынок самолетов легкого класса понемногу начинает «нагреваться». Всего в прошлом году Embraer поставил 116 самолетов деловой авиации – 92 легких и 24 тяжелых.

За счет выхода на рынок двух принципиально новых самолетов Legacy 450/500, планируемый доход будет варьироваться в пределах между \$1,7 млрд. - \$1,85 млрд. В 2014 году эти показатели составили \$ 1,6 млрд., годом ранее - \$ 1,65 млрд.

Напомним, что Embraer уже начал работы по расширению своего сборочного предприятия в Мельбурне, штат Флорида. На новых площадях производитель планирует развернуть сборку новых самолетов Legacy 450/500.

Legacy 500 и Legacy 450 унифицированы между собой на 95%.

На вертолетной выставке Heli-Expo 2015 в Орландо был представлен Bell 407GXP. Новый вертолет объединяет в себе надежность и передовые технологии предыдущей модификации – Bell 407GX, и предлагает улучшенные эксплуатационные характеристики: увеличение коммерческой загрузки и сокращение рабочей нагрузки пилота.

В этот же день компании Bell Helicopter и Air Methods объявили о заключении контракта на 200 вертолетов обновленной версии Bell 407GXP в медицинской конфигурации HEMS. Этот заказ отмечен как один из крупнейших за всю историю Bell Helicopter. Поставка вертолетов начнется в 2016 году и будет продолжаться в течение 10 лет.

«Для наших клиентов Bell 407GXP становится более интересным, расширяя свои способности к многоза-

дачности», - говорит Мэтт Хэзик, исполнительный вице-президент Bell Helicopter. «Мы постоянно общаемся с нашими клиентами, чтобы лучше узнать, что они ищут в вертолете. Модернизируя и улучшая, мы совершенствуем характер полетов во всем мире».

Созданный на базе Bell 407GX, новый Bell 407GXP увеличивает полезную нагрузку до 1 160 кг, оснащается новым двигателем M250 Rolls-Royce, который в свою очередь способствует экономии топлива и поднимает вертолет на лидирующее место в своем классе по эксплуатации в «холодном» и «горячем» режиме. Bell 407GXP также оборудован улучшенной системой авионики для расчета показателей вертолета в режиме зависания. У нового вертолета будет увеличен межремонтный ресурс на 500 часов, что сокращает эксплуатационные расходы.



## «Меридиан» получил IS-BAO Stage II

27 февраля 2015 года ЗАО «Авиакомпания «Меридиан» получила от Международного Совета бизнес-авиации (IBAC) подтверждение об успешном прохождении сертификации на соответствие деятельности компании международному стандарту для операторов бизнес-джетов IS-BAO (Stage II).

Как рассказали BizavNews в компании, в ходе проведенного в январе 2015 г. сертификационного аудита аккредитованным IBAC специалистами, авиакомпания «Меридиан» продемонстрировала жизнеспособность и эффективность системы управления безопасностью полетов и менеджмента качества, наличие необходимых документированных процедур, соответствие всех производственных процессов современным международным требованиям и высокий уровень квалификации авиационного персонала.

В настоящее время авиакомпания является единственным авиаперевозчиком в сегменте деловой авиации, одновременно владеющим Сертификатом эксплуатанта коммерческой гражданской авиации, Свидетельством эксплуатанта авиации общего назначения и Сертификатом IS-BAO (Stage II).

«Получение Сертификата IS-BAO способствует дальнейшему укреплению позиций компании «Меридиан» в качестве одного из лидеров в сегменте деловой авиации и появлению новых возможностей по предоставлению потребителям более широкого спектра услуг», - комментируют в компании.

IS-BAO - добровольный международный стандарт эксплуатации деловых воздушных судов был впервые представлен на выставке EBACE в 2002 году. В настоящее время аудит IS-BAO прошли более десяти российских компаний, а некоторые из них получили статус международного аудитора IS-BAO.

## «Хелипорт Москва» подвел итоги зимы

Вертолет – это универсальный транспорт, который позволяет быстро и с комфортом добраться до самых труднодоступных мест. Именно поэтому его так часто выбирают любители охоты в диких условиях. За три месяца «Хелипорт Москва» получил много заказов на перелеты в Ярославскую и Тверскую области, где находятся обширные охотничьи владения. Согласно статистике, самым популярным вертолетом для охотничьего промысла стал Airbus Helicopters моделей EC130 и AS350 за свою надежность и вместительное багажное отделение.

Зато в загородных семейных поездках абсолютными лидерами стали легкие и быстрые Robinson R44 и R66. Поскольку Robinson является одним из самых экономичных однодвигательных вертолетов, его чаще всего заказывали для совершения воздушных туров в загородные отели. При выборе места отдыха, клиенты «Хелипорт Москва» уделяли особое



Фото: Дмитрий Петроченко

внимание комфортабельности номеров и близкому расположению отеля к природе. Наиболее востребованными в этой связи стали отель на Истре, - Мистраль, и загородные комплексы отдыха в Конаково и Завидово, куда «Хелипорт Москва» ежедневно организует туры. Но пальма первенства по посещаемости заслуженно достается горнолыжному комплексу Сорочаны. Именно это направление наиболее часто выбирали наши клиенты, чтобы с ветерком прокатиться по заснеженным склонам на сноуборде или лыжах.

В сравнении с летним периодом, зимой вертолетные экскурсионные маршруты пользуются меньшим спросом, но, тем не менее, есть места, куда поток туристов не снижается круглый год. К таковым можно отнести город Сергиев Посад, Ново-Иерусалимский монастырь, Звенигород, а также уникальную воздушную экскурсию вокруг Москвы.

Для зимнего периода было характерно большое количество заказов на трансферы до аэропортов. Основной причиной резкого повышения спроса на вертолеты явилась чрезмерная загруженность дорог. Наиболее частые вылеты были в аэропорты «Домодедово» и «Шереметьево».

К числу популярных бизнес-направлений можно отнести города Ярославль, Нижний Новгород, Вологду и Тулу. В основном использовались вертолеты представительского класса - AS350, Bell 429. Ну а самым «деловым» городом стал Рыбинск. Именно туда наиболее часто совершали перелеты бизнесмены.

В целом, по итогам зимы самыми популярными моделями вертолетов стали: однодвигательные Robinson R44 и Airbus Helicopters AS350, и двухдвигательные Bell 429 и Airbus Helicopters EC145.

## Comlux получил первый SBJ

Швейцарский бизнес-оператор Comlux получил первый самолет Sukhoi Business Jet (бизнес-модификации регионального самолета Sukhoi Superjet-100). Известно, что изначально эта машина в модификации LR (Long Range) в компоновке на 103 пассажирских места была произведена и покрашена для российского оператора ЮТэйр (бортовой номер RA-89033), но в силу известных финансовых обстоятельств последний не смог оплатить заказ. Факт поставки подтвердил BizavNews старший вице-президент ГСС Евгений Андрачников. Известно, что Comlux выступает в качестве управляющей компании, владельцем самолета станет крупная казахская компания, а эксплуатировать лайнер будет казахское подразделение Comlux KZ. В ближайшее время самолет отправится в Индианаполис на производственные мощности Comlux America для установки интерьера.

«Мы не раскрываем своих клиентов, но спрос одинаков как на международном, так и на отечественном рынках. У нас есть уже потенциальные покупатели из-за рубежа, и в ближайшее время появятся контракты. SBJ находится в ценовом сегменте, который достаточно активно продается. Предполагается обеспечить преимущество в 10% в цене по сравнению с ближайшим конкурентом — самолетом Lineage1000. Основные регионы, куда на начальном этапе наиболее активно будет продвигаться Sukhoi Business Jet— это Россия и СНГ, Азия и Ближний Восток», - комментирует г-н Андрачников. Второй самолет с заводским номером 95115 для Comlux в настоящее время еще не изготовлен.

«Как и раньше, я убежден, что сочетание опыта Comlux в работе с самолетами бизнес-класса, наши

возможности по оборудованию салона в Индианаполисе, усилия Fly Comlux (входит в Comlux Group, прим. BizavNews), направленные на организацию чартеров на SBJ, а также желание ГСС стать одним из ведущих игроков на рынке бизнес-авиации принесут успех нашему совместному проекту. С помощью этого заказа мы рады будем предложить элитным клиентам новый выбор VIP-самолета, дополняющего наш нынешний парк, сочетающего простор, комфорт, роскошь и инновации. Мы уверены, что SBJ, оснащенный в соответствии с последними технологиями электродистанционной системой управления и модульной авионикой, обеспечит нашим VIP-клиентам необходимую эффективность и надежность полетов», - комментирует президент группы компаний Comlux Ричард Гаона.

Г-н Гаона, несмотря на появившиеся в последнее время сообщения в ряде СМИ о явном охлаждении интереса компании Comlux к проекту Sukhoi Business Jet (SBJ), заявил, что реализация контракта по приобретению двух самолетов SBJ и опциона еще на два лайнера идут в соответствии с ранее достигнутыми договоренностями (стоимость контракта составляет \$200 млн., включая стоимость опционов).

Comlux Group – одна из ведущих компаний на рынке чартерных VIP-услуг, осуществляющая деятельность по всему миру и обеспечивающая высокие стандарты качества и надежности. Помимо чартерных перевозок, Comlux предлагает полный пакет услуг для VIP-клиентов, которые имеют собственный самолет, включающий услуги по управлению и обслуживанию воздушного судна. Воздушный парк Comlux состоит из самолетов BBJ767 limitless, Airbus ACJ318, ACJ319, ACJ320, Bombardier Global Express/Global 5000, Challenger 605, Challenger 850, Embraer Legacy 600/650 и Dassault Falcon 900LX.



Фото: Kulverstukas

## В «АвиаГрупп» презентовали «свободный» G200

3 марта в Терминале «А» международного аэропорта Шереметьево компания Jet Partners в партнерстве с «АВИА БИЗНЕС ГРУПП» презентовали 11-местный бизнес-джет Gulfstream G200 (2009 года выпуска), доступный для выполнения чартерных рейсов. В будущем партнеры планируют вести переговоры с другими владельцами воздушных судов.

«Современные реалии рынка таковы, что все большая часть владельцев самолетов готовы минимизировать свои расходы на содержание самолетов, отдавая их в «свободную продажу». В качестве продавцов возможно будут выступать авиаброкеры, но любому владельцу конечно же интересен прямой клиент. Скорее всего мероприятия такого формата не будут единичными. Связка терминал–бизнес-джет также достаточно важна. Клиент видит не только свой борт, но и уникальные возможности пассажирского терминала, что делает выбор в пользу бизнес-джета еще более очевидным», - совладелец Jet Partners Антон Ломакин.

Представленный на мероприятии Gulfstream G200 будет базироваться на постоянной основе в аэропорту Шереметьево. Как прокомментировали BizavNews в «АВИА БИЗНЕС ГРУПП», ценник на полет будет весьма привлекательным для клиентов, немного не дотянет до \$5000, что для самолета суперсреднего класса достаточно конкурентоспособно. А вкупе с «ценовым фактором» терминала «АвиаГрупп» сделает предложение по чартерам еще более привлекательным для клиентов.

Самолет «покрывает» всю Европу и может без посадки пролететь по маршруту Москва-Дубай. Салон джета имеет просторный багажник и современный интерьер со всеми необходимыми системами коммуникаций.



В свою очередь, представители «АвиаГрупп» отметили, что данная презентация очень важна для имиджа Центра Бизнес Авиации. «Мы очень рады, что наши партнеры выбрали именно Терминал А аэропорта Шереметьево. Отношения с партнерами, которые мы выстраивали и будем продолжать выстраивать на основе взаимоуважения, особенно важны в текущих экономических условиях, в которых находится отечественный рынок деловой авиации. Мы считаем, что сможем вернуть клиентов, которые летали в наш терминал раньше. Теперь, когда в аэропорт Шереметьево построена новая скоростная автомобильная дорога, количество клиентов должно обязательно вырасти, и подобные мероприятия, на которых клиент знакомится с инфраструктурой нашего комплекса, весьма важны для нашего позиционирования в будущем. Мы открыты к диалогу и надеемся на совместную продуктивную работу с нашими уважаемыми партнерами и клиентами», - прокомментировали BizavNews в «АвиаГрупп».

Российская компания «АВИА БИЗНЕС ГРУПП» работает на отечественном рынке с 2004 года и занимает лидирующие позиции среди авиаброкеров в сегменте бизнес-перевозок. «АВИА БИЗНЕС ГРУПП» специализируется на обеспечении рейсов, а также на организации наземного обслуживания воздушных судов коммерческой и бизнес-авиации. В последнее время компания активно занимается и собственными перевозками.

Их коллеги из Jet Partners начали работу на рынке в 2008 году. Сейчас компания также работает в нескольких сегментах и имеет эксклюзивные контракты с владельцами воздушных судов, что позволяет получать лучшие цены на организацию рейсов, в том числе на самолеты, которых нет на открытом рынке. Также компания предлагает услуги корпоративного чартера, авиатакси, санитарной авиации и грузоперевозки. В последнее время набирают обороты спортивные чартеры, вахтовые перевозки и вертолетный трансфер.

## Robinson уверенно смотрит в будущее

В рамках вертолетной выставки Heli-Expo 2015 президент американского производителя вертолетов Robinson Helicopter Курт Робинсон провел встречу с журналистами. Первое, о чем он сказал, это то, что в 2014 году компания изготовила 329 вертолетов, по сравнению с 523 вертолетами в 2013 году. Причем глава компании связывает это со снижением в производственной программе газотурбинного R66. Другой причиной он назвал то, что более 70% вертолетов Robinson продается за пределами США и поэтому производство зависит от состояния экономики во всем мире.

«Россия, Китай, Австралия и Канада – это наши основные рынки», - говорит Курт Робинсон. «Но текущие проблемы компании касаются российского рынка».

R66 сертифицирован во многих регионах мира, включая Европу, Китай и Россию. Отчеты, которые компания получает от клиентов по этому вертолету, в большей части положительны. В соответствии с



отчетом Rolls Royce о наработке двигателей R66, в настоящее время флот этих вертолетов налетал 275 тысяч часов и только в прошлом году более 115 тысяч часов. Сейчас в общей сложности эксплуатируется 600 вертолетов R66.

Уверенность производителя в перспективах этой машины подтверждается тем, что в первый день выставки Robinson Helicopter подписал 10-летнее соглашение на поставку по крайней мере 1000 двигателей Rolls Royce RR300 для R66.

А еще глава производителя прогнозирует в 2015 году рост продаж. Сейчас еженедельное производство составляет: один R22, три R66 и 4-5 R44. Даже с таким темпом имеющихся заказов на R66 хватит на шесть месяцев и на семь месяцев для R44 Raven II.

«Мы по-прежнему считаем приоритетом в своей деятельности работу службы поддержки. В прошлом году количество сервисных центров по всему миру

увеличилось на 17 объектов и достигло в общей сложности 478. Из них 112 сертифицированы для работ на R66», - заявил Курт Робинсон.

Что касается новых проектов, глава компании сообщил о процессе сертификации для полетов в снежной погоде. По его словам, это был «сводящий с ума» опыт. «При тестовых полетах должен идти снег, который снизит видимость до менее четверти мили, и температура должна быть -1 градус Цельсия или теплее. Мы все еще работаем над этим, но сейчас природа не работает на нас», - сказал он.

Другой перспективной разработкой компании является грузовой крюк для R66, который будет управляться как пилотом, так и пассажиром. Сертификация этого оборудования должна быть завершена к концу года, и он будет рассчитан на 1200 фунтов. Также Курт Робинсон сообщил о продолжающейся работе над мягким топливным баком для R66, который позволит добавить два часа полетного времени.



## AW609 улучшается

AgustaWestland объявила об улучшении летно-технических характеристик перспективного гражданского конвертоплана AW609 Tiltrotor, что позволит расширить возможности аппарата. Недавно была завершена обширная программа летных испытаний опытных прототипов, которая подтвердила увеличение максимальной взлетной массы до 18000 фунтов (8165 кг). Это достигнуто благодаря модернизации двигателя, шасси и оптимизации технологии управления полетом. В результате проверочных испытаний удалось ощутимо увеличить полезную нагрузку, что дает возможность пролететь 500 морских миль за два часа с полной нагрузкой из девяти пассажиров.

Для дальнейшего повышения возможностей AW609 предполагается разработать подкрыльевые дополнительные топливные баки, которые позволят уве-

личить дальность и продолжительность полета, а в сочетании с улучшенными взлетными характеристиками это еще больше сможет расширить спектр миссий воздушного судна. В этом случае конвертоплан будет иметь максимальную дальность до 1100 морских миль (2038 км) и позволит перевозить шесть пассажиров на 800 миль (1482 км) за время чуть более трех часов.

Также в результате модернизации на всех вариантах дверь в салон будет расширена, что улучшит доступ, в частности, для поисково-спасательных и EMS операций. Именно в таких миссиях AW609 Tiltrotor может предоставить значительно более широкие возможности, по сравнению с традиционными вертолетами, из-за более высокой крейсерской скорости и большей дальности.



В кабине AW609 будет установлен новый полностью интегрированный комплекс оборудования Rockwell Collins Pro Line Fusion, объединенный с модернизированным полетным компьютером и датчиками, что обеспечит пилотов самыми последними функциями управления и мониторинга полета и сделает полет более безопасным.

Ранее AW609 уже получил усовершенствования и аэродинамические изменения, которые расширили эксплуатационные режимы полета.

Учитывая, что первые два прототипа налетали почти 1200 часов и еще два конвертоплана готовятся к сертификационным испытаниям, программа разработки AW609 идет по плану и получение гражданского сертификата FAA ожидается в 2017 году.

Также AgustaWestland сообщает, что в программе AW609 Tiltrotor начинается процесс инициации этапа производства. Компания решила организовать окончательную сборку серийных конвертопланов на заводе подразделения AgustaWestland Philadelphia. Вторая сборочная линия будет создана позже на итальянском заводе AgustaWestland.

На выставке Heli-Expo 2015 конвертоплан AW609 демонстрируется в ливрее вертолетной компании Bristow. Как сообщили представители оператора, это означает, что компания согласилась работать с AgustaWestland по оптимизации AW609 для коммерческих операций.

Уже почти 60 заказчиков выбрали AW609 для выполнения таких миссий, как офшорные перевозки, патрулирование и поисково-спасательные работы, а также в качестве VIP и правительственного транспорта.

## Airbus Helicopters представляет H160

В первый день работы Heli-Expo 2015 компания Airbus Helicopters представила новейший средний двухдвигательный вертолет H160. До сих пор известный как X4, долгожданный преемник семейства Dauphin предназначен для соперничества с AgustaWestland AW139. Новый H160, возможно, не получил технологического скачка, который предполагалось совершить первоначально, но он все равно является революцией для компании. Разработанный с чистого листа H160 имеет лопасти несущего винта с технологией Blue Edge для более тихой работы, наклонный хвостовой винт типа фенестрон, авионику Helionix, установлен-

ную на EC145 T2 и EC175. Другие новшества включают полностью композитный планер, стабилизатор бипланного типа для повышения эффективности несущего винта и электрическое шасси.

На выставочном стенде Airbus Helicopters представил полноразмерный макет. Первый полет запланирован на этот год и ввод в эксплуатацию в 2018.

Для офшорных миссий H160 будет предлагать взлетные характеристики 1-го класса для 12 пассажиров и радиус действий 120 морских миль. В поисково-спа-

сательных операциях он сможет висеть вне зоны влияния земли на высоте до 5000 футов и иметь дальность 450 миль с 20-минутным резервом. Крейсерская скорость будет достигать 160 узлов без какой-либо системы подавления вибраций.

H160 относится к категории 5,5-6 тонн (12000-13000 фунтов), тогда как его главный конкурент AW139 имеет взлетный вес 6,8 тонны (чуть менее 15 000 фунтов). Так как эксплуатационные расходы напрямую связаны с весом, по оценкам Airbus Helicopters H160 будет иметь расход топлива на 15-20% меньше, по сравнению с AW139.

Несущий винт с пятью лопастями Blue Edge позволит снизить шум на 3 децибела по сравнению с EC155. Наклоненный на 12 градусов хвостовой фенестрон, кроме традиционного продольного управления и компенсации крутящего момента несущего винта, также дает вертикальный компонент тяги, который увеличивает полезную нагрузку до 90 фунтов.

Еще одним аэродинамическим новшеством является стабилизатор-биплан. Он сохраняет свою стабилизирующую функцию в горизонтальном полете и увеличивает стабильность при заходе на посадку. Схема биплана также уменьшает эффект экранирования тяги несущего винта, что еще на 110 фунтов увеличивает полезную нагрузку.

Авионика Helionix похожа на оборудование EC175 и основана на четырех 6- и 8-дюймовых дисплеях. Философия оборудования кабины экипажа остается



продолжение 

такой же, как и в EC175 – инженеры-конструкторы стремятся снизить нагрузку на пилота. Еще одним направлением в дизайне кокпита является улучшение внешнего обзора. Также H160 будет сертифицирован для управления как одним, так и двумя пилотами.

Airbus Helicopters хочет сделать H160 «зрелым вертолетом с первого дня». Цель заключается в достиже-

нии уровня готовности 95% с начала ввода в эксплуатацию, по сравнению с 90% у EC175.

«Наша цель состоит в том, чтобы восстановить свою рыночную долю до 40%, которая у нас была в этом сегменте раньше», - говорит Бернард Фужарски, старший вице-президент Airbus Helicopters по программе X4 (H160). Он определяет средний сегмент в диапазоне от 4,5 до 7 тонн (9900 до 15400 фунтов).



Таким образом, еще одним «одноклассником» нового вертолета становится Sikorsky S-76D. «Мы видим в качестве основного соперника AW139, а флот S-76 становится мишенью для замены», - комментирует Орели Жонсолин, менеджер по маркетингу семейства Dauphin и X4. Несмотря на то, что новый вертолет является преемником AS365N 3+/ EC155 Dauphin, последние будут выпускаться до тех пор, пока на них будет спрос.

Airbus Helicopters планирует начать принимать заказы на H160 в 2016 году.

H160 также открывает новую систему наименований вертолетов производителя. Все продукты Airbus Helicopters переименовываются с «H» в начале. Таким образом, аббревиатура «EC» (Eurocopter) выводится из обращения. Однако модели Aerospatiale по-прежнему будут обозначаться AS. В будущем одно- и двухдвигательные вертолеты этого типа не будут отличаться по «0» и «5» в конце имени. Единственным исключением станет AS350 B3e Ecureuil / AStar, переименованный в H125.

Старые имена и их новые эквиваленты:

- EC120 Colibri теперь обозначается H120
- AS350 B3e Ecureuil / AStar – H125
- AS355 Ecureuil / Twinstar – AS355
- EC130 – H130
- EC135 – H135
- EC145 – H145
- EC155 – H155
- AS365 Dauphin – AS365
- EC175 – H175
- AS332 Super Puma – AS332
- EC225 Super Puma – H225

«M» в конце названия модели будет обозначать военную версию.

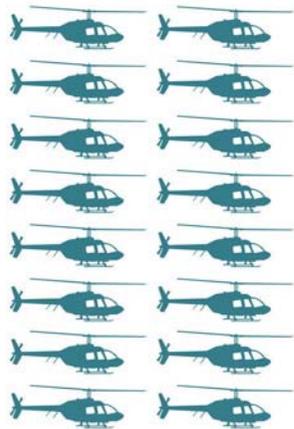
## Спрос на вертолетном рынке будет стабилен

Компания Honeywell Aerospace опубликовала очередной, 17-й ежегодный прогноз продаж гражданских вертолетов с газотурбинными двигателями, согласно которому в период с 2015 по 2019 год будет поставлено 4750 – 5250 вертолетов гражданского назначения. В целом, по сравнению с версией 2014 года, пятилетний прогноз спроса на вертолеты практически не изменился, отмечается умеренный рост планов закупок, отражающий неуверенные позиции операторов крупных парков в виду снижения цен на топливо и колебаний курса валют.

### Global deliveries

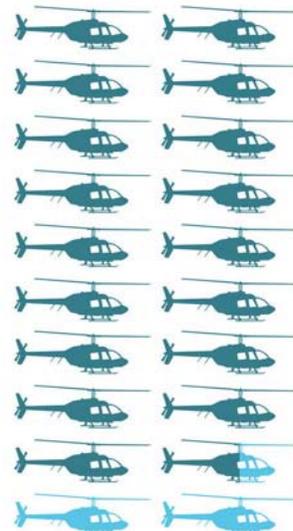
Projected 10% to 22% improvement during 2015–2019 period.

2010–2014



4,300

2015–2019



4,750–5,250

 = 275 Helicopter deliveries

До 34% мирового спроса (+8% к предыдущему прогнозу) обеспечат операторы из США и Канады. Вместе с Латинской Америкой доля Западного полушария в пятилетних закупочных планах составляет 53%, Европы – 24%, Азиатско-Тихоокеанского региона – 14%, Африки и Ближнего Востока – 9%.

Операторы, которые заявили о своих намерениях приобрести вертолет в течение ближайших пяти лет, отметили в качестве ключевых факторов своего решения возраст ныне эксплуатируемых машин (определяющий расходы на поддержание летной годности, влияющий на снижение ЛТХ и уровня безопасности), цикл переоснащения, окончание гарантийного срока. Среди респондентов на выбор марки и модели вертолета влияют, в первую очередь, дальность полета, размеры салона, технологические инновации и их опыт с конкретными производителями.

«Спрос в ближнесрочной перспективе представляется стабильным, несмотря на снижение количества поставок в 2014 году, а также непрекращающейся неопределенностью в энергетическом секторе», - прокомментировал Майк Мадсен, президент оборонного и аэрокосмического направления Honeywell Aerospace. - «Спрос на вертолеты для таких применений как летная подготовка, туризм, пожаротушение и охрана правопорядка показывает тенденцию к росту



под влиянием увеличения налета и списаний. Таким образом, покупательская активность в этих сегментах поддерживает спрос в ближнесрочной перспективе. Кроме того, появление нескольких совершенно новых моделей, которые должны поступить в эксплуатацию в ближайшие несколько лет, поддерживает и стимулирует спрос».

### Спрос по регионам

В трех из пяти регионов наметилась умеренная тенденция к увеличению спроса по сравнению с прогнозом закупок 2014 года. Однако в других регионах возникшая политическая напряженность и экономическая нестабильность привели к пересмотру планов по расширению парков. Поэтому результирующие прогнозы практически не изменились по сравнению с прошлым годом.

Операторы Северной Америки планируют наращивать парк за счет легких одно- и двухдвигательных вертолетов. В этом регионе прогноз вырос на 7%.

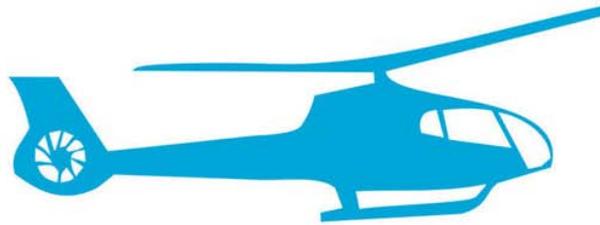
В Европе прогноз также скорректирован в сторону увеличения, несмотря на продолжающееся снижение спроса со стороны российских клиентов. По сравнению с ответами в 2014 году, в текущем российские операторы существенно снизили свои намерения приобретать технику, и этот фактор влияет на общеевропейские результаты. В Европе предпочтение отдают легким одномоторным вертолетам и вертолетам среднего класса.

Латинская Америка остается одним из самых многообещающих регионов в мире, обновление парка здесь

продолжение 

## Purchase plans by size

Light Single-Engine and Twin-Engine models account for 67% of expected purchases.



**49%** Light Single-Engine



**18%** Light Twin-Engine



**31%** Intermediate & Medium  
Twin-Engine



**2%** Heavy Multi-Engine

идет намного активнее, чем в среднем по миру. Тем не менее, результаты опроса в 2015 году показали некоторое снижение предполагаемого количества закупок по сравнению с прошлым годом. Операторы в Латинской Америке склонны приобретать легкие одно- и двухмоторные вертолеты и вертолеты среднего класса.

Быстрее всех намереваются обновлять парк операторы в Ближневосточном регионе и в Африке. Почти 32% респондентов ответили, что намереваются приобрести вертолет в ближайшие пять лет.

Что касается стран БРИК (Бразилия, Россия, Индия, Китай), то спрос здесь переживает приливы и отливы, в Индии показатель несколько вырос, в то время как в Китае и Бразилии несколько снизился. Тем не менее, скорость обновления парка на этих рынках выше, чем в среднем по миру.

### *Предпочтения покупателей по классам*

Легкий класс одномоторных вертолетов остается самым популярным, на него приходится почти половина всех предполагаемых закупок по опросу 2015 года. В список наиболее востребованных машин попали Airbus Helicopters EC130/AS350, Bell 407, Bell 505 и Robinson R66.

Вторым по популярности стал класс средних двухмоторных вертолетов, ему отдали предпочтение 31% респондентов, планирующих покупку. Чаще всего упоминались модели AW139, AW169, Bell 412, EC145T2 и Sikorsky S-76.

Нарождающийся класс super-medium, представленный такими моделями как AW189, Bell 525 и EC175, заслужил доверие крупных операторов, задействованных в энергетическом секторе, а также в исследовании при-

родных ресурсов, поиске и спасении.

Легкие двухмоторные вертолеты получили 18-19% голосов, наиболее часто упоминались модели EC135, Bell 429 и AW109.

Что касается спроса на вертолеты тяжелого класса, то он остается невысоким, но стабильным: EC225, AW101 и S-92 фигурировали в ответах респондентов. Недостаточно репрезентативная выборка по российским операторам не позволяет составить достоверную картину о планах закупки вертолетов семейства Ми-8/17.

### *Налет будет расти*

В этом году ожидается увеличение совокупного налета мирового парка вертолетов. По регионам прогноз выглядит следующим образом:

- Северная Америка: 27% операторов прогнозируют рост, 6% - сокращение.
- Европа: 10% (рост) против 4% (сокращение).
- Латинская Америка: 45% против 4%.
- Ближний Восток и Африка: 18% против 3%.
- Азиатско-Тихоокеанский регион: 14% против 6%.

Наиболее интенсивно планируют эксплуатировать вертолеты операторы в нефтегазовом секторе (850 часов в год среднесписочный налет на одно ВС). За ними следует туристический сегмент (700 часов) и органы охраны правопорядка (более 600 часов). Медицинская эвакуация, летная подготовка, пожаротушение и АОН – на выполнении этих задач операторы планируют налетать по 400-450 часов в год на каждом вертолете. Меньше всего будут летать вертолеты, используемые в корпоративных перевозках – около 360 часов в год на каждое ВС.

*Источник: АТО*

## Бизнесмены начали экономить на перелетах

Количество частных и корпоративных международных рейсов в России в январе 2015 года снизилось сразу на 23% по сравнению с январем 2014 года — за прошлый месяц было выполнено 1445 полетов. Такие данные содержатся в исследовании немецкой консалтинговой фирмы WingX Advance. Участники рынка деловой авиации подтверждают, что сокращение рынка также составило порядка 20%, а бизнес стал активно экономить на перевозках.

На европейском рынке деловой авиации сильнее России пострадала только Украина — там в январе зафиксировано снижение на 58,6% в годовом выражении, следует из материалов WingX. По оценкам компании, рынок корпоративных перевозок просел сильнее, чем частных (зависит от источника оплаты; минус 25,8% против минус 17,7%). «Санкции и снижение цен на нефть запустили тренд на падение рынка деловой авиации в России и в странах СНГ в целом. Рынок деловой авиации в Украине и вовсе разрушился», - отмечено в исследовании.

Одновременно с собственно сокращением числа рейсов VIP-клиенты начинают экономить и на самих самолетах, предпочитая теперь арендовать более дешевые суда. Те же, у кого самолет находится в собственности, сами начинают сдавать самолеты в аренду, чтобы минимизировать издержки на содержание борта.

«Мы также отмечаем примерно 20-процентное снижение на рынке деловой авиации. Есть и тенденция, когда частные владельцы начинают продавать свои самолеты или отдавать их в аренду брокеру для корпоративных перелетов. Это достаточно небольшое количество владельцев, примерно пятая часть, но, тем не менее, тенденция налицо. Видно, что люди стали считать деньги. Если раньше клиенты просто давали



Фото: Дмитрий Петроченко

деньги на обслуживание полета, то теперь они спрашивают, на что конкретно пойдут средства», - рассказала замначальника плановой диспетчерской службы компании-организатора деловых полетов «Авиа бизнес групп» Анастасия Хмелева.

Председатель совета директоров группы компаний «Авком» Евгений Бахтин подтвердил динамику и отметил, что деловые клиенты начинают задумываться над экономией расходов и понижают класс обслуживания.

«Пользователи более дорогих Gulfstream и Bombardier Challenger пересаживаются на сравнительно более доступные Falcon, Hawker, Embraer и

Cessna. Среди последних, например, наиболее популярны Falcon 2000, Cessna X и Embraer Legacy, Hawker 850 и 900. Так, полеты на топовых моделях Gulfstream и на Bombardier Global Express стоят примерно \$10-12 тыс. за час полета. Embraer Legacy и Falcon 2000 — примерно \$6-7 тыс. за час, Hawker 850 и Hawker 900 — от \$4-5 тыс.», - поясняет Бахтин.

Директор по продажам компании East Union Геннадий Харламов также говорит, что компании и предприниматели начинают продавать самолеты, способности которых намного превышают их нужды.

продолжение ►

«Арендаторы и собственники смотрят на географию своих полетов и пытаются оптимизировать свои расходы: если раньше был, предположим, дальнемагистральный Gulfstream для полетов по Европе, то сейчас можно перейти на Cessna с меньшей дальностью, мощности которого с запасом хватит на Европу», - рассуждает Харламов. «Что касается цен, то Gulfstream 550/650 стоит порядка \$40 млн, средние (к примеру, Cessna X) — от \$15–20 млн, легкие (Cessna M2) — от \$4 млн.».

По словам опрошенных участников рынка, в большей

степени кризис на себе почувствовали те участники рынка, которые и раньше-то использовали наиболее дешевые самолеты, а теперь и вовсе лишились средств на аренду или покупку самолета — и вынуждены были пересест на регулярные рейсы.

«По моим ощущениям, те, кто летал на дорогих Gulfstream 550, и продолжил на них летать, а те, кто до этого выбирал относительно дешевые Cessna, может отказался от них вообще и пересел на регулярные рейсы, в обычный бизнес-класс. Еще менее обеспеченные бизнесмены перешли на экономкласс», - говорит



Фото: Дмитрий Петроченко

управляющий директор клуба «Бизнес Авиация» Андрей Калинин. «К лету 2015 ожидаем снижения на 10–15% к прошлому лету. Но если политическая ситуация разрешится в марте-апреле, к чему есть все предпосылки, то рынок восстановится быстро и какого-то снижения мы не увидим».

Косвенно такие выводы подтверждает статистика посещений VIP-залов в аэропортах, которую получили «Известия». Из этих же данных следует, что активный рост по части бизнес-класса на регулярных рейсах начался летом 2015 года, когда все почувствовали первый эффект от санкций.

Так, в аэропорту Домодедово в мае 2013 и 2014 годов бизнес-залом воспользовались примерно 13 тыс. пассажиров. Однако уже в июне разница между показателями выросла: если в июле 2013 года отдельным бизнес-залом воспользовались около 15,8 тыс. человек, то уже через год — 18,5 тыс. человек. В октябре 2013 года такими услугами воспользовалось порядка 14,7 тыс. человек, в октябре 2014-го — 20,4 тыс. человек. Что касается начала 2015 года, то за январь в отдельный бизнес-зал прошло порядка 16,7 тыс. человек (годом ранее — 11 тыс. человек). Пресс-служба Внуково не успела оперативно ответить на запрос, компания VIP-International (управляет VIP-залами в Шереметьево) отказалась предоставить данные.

Снижение рынка отчасти, кстати, носит психологический характер.

«Те люди, у которых есть деньги на бизнес-джеты, менее чувствительны к кризису. Сейчас средства, мне кажется, у большинства все же есть, а вот желания их тратить нет», - считает директор консалтинговой компании «Инфомост» Борис Рыбак.

Источник: Известия

## Пройдемся по «ретро»

Мировые авиапроизводители ежегодно поставляют на рынок порядка 600 новых бизнес-джетов всех классов и типов. Вторичный рынок также весьма подвижен, «обрабатывая» ежегодно несколько сот сделок купли-продажи воздушных судов. Но также в настоящее время в мире эксплуатируются настоящие ветераны, правда не по налету, а по году выпуска, и их нынешние владельцы ни за что не расстанутся со своими винтажными «друзьями».

Так сколько же и какие бизнес-джеты летают сейчас по всему миру, имея весьма преклонный возраст? Мы обратились к аналитике AVDATA/JETNET. Представленные самолеты оборудованы VIP-салонами. 56% воздушных судов принадлежат компаниям, 11% – используются в качестве правительственного транспорта, остальные эксплуатируются частными владельцами. Итак, мы получили следующие цифры.

### Boeing:

- Boeing 707 (модели 120B, 320B/C) – 38 самолетов (4 эксплуатируются в Европе)
- Boeing 727 (модели 100/200) – 55 самолетов (4 эксплуатируются в Европе)
- Boeing 737 (модели 200/300/400/) – 39 самолетов (9 эксплуатируются в Европе)
- Boeing 747SP – 11 самолетов (один эксплуатируется в Европе)



- Boeing 747-200B – 2 самолета
- Boeing 747-300 – 1 самолет

### Airbus

- Airbus A310-200 – 2 самолета
- Airbus A310-300 – 17 самолетов (9 эксплуатируются в Европе)

### Dassault Falcon

- Dassault 10 – 115 самолетов (10 эксплуатируются в Европе)
- Dassault 100 – 30 самолетов (4 эксплуатируются в Европе)
- Dassault 200 – 27 самолетов (3 эксплуатируются в Европе)
- Dassault 20 (модели C/D/E/F/G) – 334 самолета (65 эксплуатируются в Европе)
- Dassault 50 – 106 самолетов (11 эксплуатируются в Европе)

### Gulfstream Aerospace

- G-II – 152 самолета
- G-III – 162 самолета (один эксплуатируется в Европе)

### Jet Commander

- Модель 1121 – 11 самолетов

### JetStar

- JetStar 6 – 2 самолета
- JetStar 731 – 9 самолетов (1 эксплуатируется в Европе)
- JetStar 8 – 5 самолетов
- JetStar II – 16 самолетов (1 эксплуатируется в Европе)

### Lockheed

- L-1011-500 – 2 самолета

### McDonnell Douglas

- DC 8 (модели 62/72) – 3 самолета (2 эксплуатируются в Европе)
- DC 9 (модели 10/30) – 5 самолетов
- MD 81/82/87 – 14 самолетов (4 эксплуатируются в Европе)

### Sabreliner

- Sabreliner 40 – 59 самолетов (3 эксплуатируются в Европе)
- Sabreliner 60 – 73 самолета (1 эксплуатируется в Европе)
- Sabreliner 65 – 71 самолет
- Sabreliner 80 – 32 самолета

### WESTWIND

- WESTWIND 1 – 89 самолетов
- WESTWIND 1123 – 6 самолетов
- WESTWIND 1124 – 45 самолетов

А бестселлером по-прежнему остаются ранние версии бизнес-джетов семейства **Learjet**, канадского производителя Bombardier:

- Learjet 23/24/25/28/29 – 366 самолетов (8 эксплуатируются в Европе)
- Learjet 31/35/36 – 770 самолетов (70 эксплуатируются в Европе)

