



На минувшей неделе все внимание авиационной общественности было приковано к Парижу, где проходил 52-й авиасалон Paris Air Show. Деловая авиация традиционно не сильно представлена на парижском шоу, но в этом году и Airbus, и Boeing воспользовались площадкой для анонса стартовых заказчиков в своих новых программах Neo и MAX. В целом, Paris Air Show прошел без значимых новостей мира деловой авиации, оставив их на осень, когда пройдут ключевые мероприятия в России, США и ОАЭ.

На этой неделе вновь свою прочность проверил петербургский «Пулково», на плечи которого легла колоссальная нагрузка по приему самолетов гостей и участников Петербургского Международного Экономического Форума. В общей сложности за первые два дня было обслужено 279 рейсов, что стало серьезным испытанием для аэропорта. Напомним, до 2014 года Пулково испытывал нехватку мест стоянок воздушных судов, и в дни форума вынужден был закрывать одну взлетно-посадочную полосу, которая использовалась для размещения самолетов участников ПМЭФ. Устранить это ограничение позволил ввод в эксплуатацию в 2014 году новых перронов общей площадью более 400 тыс. кв.м и перевод всех рейсов, осуществляемых из Пулково, в единый централизованный пассажирский терминал аэропорта. Так что теперь аэропорту полегче.

А главной новостью ушедшей недели стал первый полет новейшего вертолета Airbus Helicopters H160. Как отмечают в Airbus Helicopters, H160 – революция для компании. А буквально через несколько дней было объявлено и о еще одном проекте производителя – Х6.



В мае летали в Женеву и Ниццу

Emperor Aviation, один из крупнейших операторов деловой авиации в России, публикует рейтинг наиболее востребованных направлений бизнес-джетов по итогам своей деятельности в мае 2015 года **стр. 18**



«Слабый» рубль возродит интерес к Ту-204VIP

Сейчас рассматривается бизнес-план, согласно которому в год будет производиться шесть-восемь машин, включающие коммерческие, самолеты для специальных миссий и VIP-лайнеры **стр. 19**



Airbus Helicopters готовит замену H225

Airbus Helicopters объявляет о начале этапа эскизного проектирования нового вертолета Х6 и задает стандарты будущего в сегменте тяжелых вертолетов **стр. 20**



Шелковый путь

В рамках визита в Silk Way Group BizavWeek посчастливилось побеседовать и с топ-менеджментом азербайджанской компании SW Business Aviation – главным провайдером услуг деловой авиации в стране **стр. 21**

ПРЕДСТАВЛЯЕМ СОВЕРШЕННО НОВЫЕ

G500 и G600



Gulfstream

G280 вновь устанавливает рекорд скорости

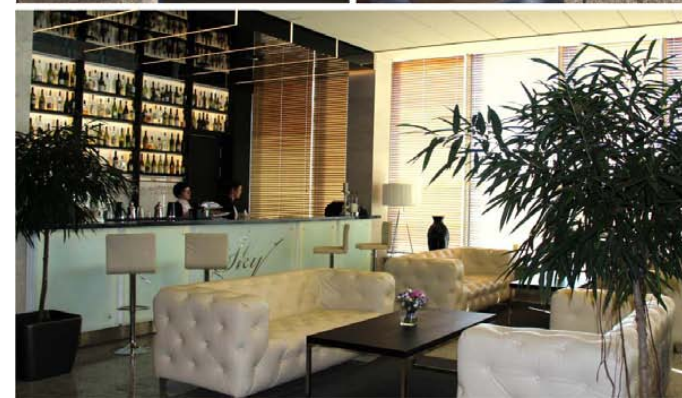
Компания Gulfstream Aerospace сообщает об очередном рекорде скорости своего нового суперсреднего бизнес-джета G280. Рекорд был зафиксирован на маршруте Париж (Le Bourget Airport) – международный аэропорт Абу-Даби. Расстояние в 2908 морских миль/5386 км было преодолено за 6 часов и 16 минут со средней скоростью 0,82 Маха. На данный момент в копилке бизнес-джета более двадцати рекордов скорости между парами городов.

По словам Стива Касса, вице-президента Gulfstream по коммуникациям, для компании рекорды важны с двух сторон – они позволяют производителю продемонстрировать возможности своих бизнес-джетов в реальном мире и доказать, что самолеты могут делать то, о чем говорится в рекламе. Gulfstream также считает, что рекорды выдвигают на первый план значение

бизнес-джетов, как инструментов экономии времени и средства повышения производительности.

С начала поставок новых G280 в ноябре 2012 года производитель передал клиентам из 11 стран более 60 машин. В феврале 2015 года в Gulfstream Aerospace заявили об увеличении производства «зеленых» среднеразмерных бизнес-джетов почти на треть. Сейчас слот на поставку нового G280 – 3 квартал 2016 года.

Согласно утверждению компании, у G280 самый большой размер салона в своем классе, а также самая высокая скорость. На данный момент в копилке бизнес-джета 22 рекорда скорости между парами городов. Дальность полета G280 на скорости 0,8М составляет 3600 морских миль (6667 км).



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

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

«Меридиан» проверил «Aero-Dienst»

В период с 9 по 10 июня 2015 г. работниками ЗАО «Авиакомпания «Меридиан» проведен плановый внешний аудит деятельности организации по техническому обслуживанию «Aero-Dienst GmbH & Co.KG». В область распространения внешнего аудита вошли вопросы соответствия деятельности организации по ТО требованиям PART 145 и OTAR-145.

«В ходе проведения аудита проверялись вопросы поддержания в рабочем состоянии существующей инфраструктуры организации (склады, инструментальные кладовые, офисные помещения), достаточности материальных и человеческих ресурсов, обеспечения необходимой квалификации персонала, процессы планирования ТО, процедуры управления агрегатами и инструментами. Отдельным вопросом аудита явилась проверка функционирования системы менеджмента качества и системы управления безопасностью полетов компании «Aero-Dienst», - рассказали BizavNews в «Меридиане».

По результатам проведенного аудита, специалистами «Меридиан» сделан вывод о соответствии деятельности «Aero Dienst GmbH & Co.KG» требованиям внешних нормативных документов и внутренним требованиям авиакомпании, предъявляемым к поставщикам услуг.

Авиакомпания «Меридиан» является членом международного альянса MS Group, объединившим в единое целое также управляющую компанию «Московское Небо», австрийского оператора деловой авиации Mjet GmbH. Парк компании состоит из самолетов Gulfstream G450, Hawker 750 и Ту-134.

Нюрнбергский перевозчик «Aero Dienst GmbH & Co.KG» был образован в 1958 году. Компания имеет сертификаты EASA/FAR Part 145 и EASA Part 21. Осуществляет все виды технического обслуживания и является авторизованным сервисным центром для Bombardier Learjet/Challenger, Hawker и Falcon.



- 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:
УЛАНУДЭ

АВИА ГРУПП
ГРУППА КОМПАНИЙ

АФТН
УУБЕАХНЬ

8 800 234 10 01
client@avia-group.ru
www.avia-group.ru

NetJets Europe «ушла» в искусство

Компания NetJets Europe решила необычным образом отметить свое давнее сотрудничество с ярмаркой Art Basel. Для этих целей был выбран новый Signature Series Challenger 350, который и получил авторский эксклюзивный киль. Дизайнеры работали над проектом почти два месяца, а специалистам хватило всего 10 часов, чтобы перенести эскизы британской дизайнерской компании Timorous Beasties с бумаги на металл. В основу идеи легла взаимосвязь флоры и фауны и место нашей планеты во Вселенной, то есть в духе аудитории Art Basel.

Ярмарка Art Basel, основанная в 1970 году, считается важнейшей торговой площадкой на рынке современного изобразительного искусства. В прошлом году в работе ярмарки приняли участие 285 галерей

из 34 стран, в том числе и 48 галерей из Германии. Представлены все виды изобразительного искусства: живопись, скульптура, графика, инсталляции, видео и фотография. Временной срез охватывает весь XX век - с классического модерна до актуального искусства наших дней. Как подчеркивает директор Art Basel Марк Шпиглер (Marc Spiegler), на 45-й Art Basel, которая прошла прошлым летом, произошла смена поколений: в павильоны, традиционно занимаемые наиболее значимыми и успешными арт-дилерами, переехали более 30 начинающих галеристов. Впервые в Базеле было показано «неживое искусство», то есть перформансы, в том числе – таких именитых художников, как Марина Абрамович, Брюс Науман и Дамьен Херст. 46-я выставка проходит с 18 по 21 июня 2015 года.



УХОД ЗА ИНТЕРЬЕРОМ И ЭКСТЕРЬЕРОМ ВАШЕГО БИЗНЕС ДЖЕТА

- КАЧЕСТВО
- ОТВЕТСТВЕННОСТЬ
- ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД



ЧЛЕН
ОБЪЕДИНЕННОЙ
НАЦИОНАЛЬНОЙ
АССОЦИАЦИИ
ДЕЛОВОЙ
АВИАЦИИ



МОСКВА. АЭРОПОРТ "ШЕРЕМЕТЬЕВО"

Bell расширил возможности техцентра в Праге

Компания Bell Helicopter объявила о расширении возможностей сервисного центра в Праге. Теперь эта техстанция предлагает услуги по кастомизации вертолетов, зарегистрированных в Канаде, то есть новых воздушных судов. Это выгодно многим клиентам, включая российских. Теперь российские заказчики смогут получать полностью готовые и протестированные новые вертолеты. До сих пор, купленные вертолеты Bell ввозились в Россию напрямую из США или Канады в разобранном виде.

В феврале 2010 года Bell Helicopter объявил о приобретении пражской компании Aviation Service, провайдера, специализирующегося на модификации, обновлении, ремонте авионики и установке оборудования для специальных миссий. Вскоре после этого компания получила сертификат Part 145 EASA и Part 145 от Украины. В 2013 году EASA расширила возможности станции в части работы с конструкцией воздушных судов, что позволило ей вносить изменения в конструкцию планера и интерьеров салонов всех моде-

лей Bell Helicopter. В прошлом году «чешский объект» Bell Helicopter стал региональным центром кастомизации, поставок и послепродажного обслуживания европейских заказчиков, который также будет работать и с российскими клиентами. Компания объявила об изменении наименования техцентра с Aviation Services на Bell Helicopter.

Новое предприятие в Европе (помимо 16 имеющихся там сервисных станций) призвано укрепить позиции американского производителя в регионе. По словам президента Bell Helicopter Джона Гаррисона, компания намеревается и дальше инвестировать в развитие европейских продаж, сервиса, получение европейских и национальных сертификатов, а также наращивать штат. Он отметил, что, несмотря на рост индийской и китайской клиентской базы, Европа в ближайшие два десятка лет останется вторым по величине вертолетным рынком в мире. «Это слишком большой рынок, чтобы Bell Helicopter его игнорировал», — комментирует Гаррисон.



**Балтийский форум
деловой авиации
6-7 августа 2015
Юрмала, Латвия
www.bbaf.aero**

VistaJet получает 50-й Bombardier

Bombardier Business Aircraft и швейцарский бизнес-оператор VistaJet отмечают важную веху в истории своего многолетнего сотрудничества. Парк швейцарского оператора в ближайшие дни пополнится юбилейным, пятидесятым по счету, самолетом канадского производителя. VistaJet на сегодняшний день эксплуатирует 21 самолет семейства Global и 28 – Challenger, включая Challenger 350, Challenger 605, Challenger 850, Global 5000 и Global 6000.

Новый бизнес-джет (Global 6000) будет поставлен Bombardier в рамках крупного заказа, размещенного VistaJet в ноябре 2012 года. Тогда компания разместила рекордный в истории деловой авиации заказ на бизнес-джеты Bombardier, включающий твердые заказы на 25 Global 5000, 25 Global 6000 и шесть Global 8000. Кроме этого в договоре прописан опцион на 40 самолетов Global 5000, 40 Global 6000 и

шесть Global 8000. Таким образом, общее количество самолетов семейства Global, заказанных VistaJet у канадского производителя, составляет 142 воздушных судна общей стоимостью в \$7,8 млрд.

На торжественной церемонии в Париже, приуроченной к юбилейной поставке самолета, присутствовали Президент и главный исполнительный директор Bombardier Ален Бельмара, Президент Bombardier Business Aircraft Дэвид Колеал и глава VistaJet Томас Флор.

Свой первый Bombardier – легендарного семейства Learjet – VistaJet получила в 2004 году. Однако в марте 2015 года последний Learjet 60 был выведен из эксплуатации – на смену пришли современные Challenger 350.



Президент Bombardier Business Aircraft Дэвид Колеал, глава VistaJet Томас Флор, Президент и главный исполнительный директор Bombardier Ален Бельмара

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.



КРЭТ выпускает гражданские системы РЭБ

«Концерн радиоэлектронные технологии» (КРЭТ), входящий в Госкорпорацию Ростех, начал выпуск комплексов бортовой обороны «Президент-С» для воздушных судов, которые обеспечивают эффективное противодействие ракетам с инфракрасными и оптическими головками самонаведения.

Бортовой комплекс обороны (БКО) «Президент-С» противодействует ракетам класса «земля-воздух»,



а также ракетам переносных зенитных ракетных комплексов (ПЗРК). Комплекс автоматически обнаруживает пуск ракеты и активирует применение пассивных и активных помех в инфракрасном и радиодиапазонах, в результате чего нарушается работа систем самонаведения ракеты и происходит ее перенацеливание на ложные цели.

Система «Президент-С» выполнена в виде блоков (станций), которые могут размещаться как внутри, так и на внешних узлах крепления фюзеляжа военных и гражданских вертолетов и самолетов.

«За последние десятилетия в локальных войнах и конфликтах основная доля потерь самолетов и вертолетов (80-90%) приходится на их поражение ракетами ПЗРК с оптическими головками наведения. Скрытность, автономность и относительная простота применения, удобство транспортировки всеми видами транспорта, сравнительная дешевизна по сравнению с ЗРК с радиолокационными системами наведения обусловили распространение ПЗРК по всему миру, в том числе в странах Ближнего Востока и Африки. Арабские революции на Африканском континенте привели к «расползанию» арсеналов ПЗРК этих стран среди мировых и региональных террористических и экстремистских организаций и группировок. Поэтому сейчас в мире как никогда высока угроза ракетных атак для воздушных гражданских судов. Комплекс «Президент-С» способен эффективно защитить любое воздушное судно от такого нападения», – заявил первый заместитель генерального директора КРЭТ Игорь Насенков. «Именно поэтому наша разработка интересна нашим иностранным партнерам, в том числе из стран Ближнего Востока, Юго-Восточной Азии и Латинской Америки, гражданские самолеты которых летают по всему миру».

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)

www.intercba.ru

+7 966 075 11 11 (24 часа)

e-mail: info@intercba.ru

Flaris LAR-1 получит продолжение

Польская инжиниринговая компания Metal Master, которая во второй раз представила в Ле Бурже самолет Flaris LAR-1, планирует расширить свою продуктовую линейку. «LAR-1 – первый «ребенок» в семействе», - говорит Рафал Ладзински, совладелец Metal Master и директор проекта Flaris. «Следующая модель будет с двухдвигательной конструкцией».

Пятиместный LAR-1 дебютировал международной выставке в Париже в 2013 году. Он станет единственным однодвигательным реактивным персональным самолетом, который разрабатывается европейской компанией в соответствии со стандартами сертификации CS-23/Part 23. Единственный известный подобный проект персонального самолета в Европе – Diamond D-Jet – был приостановлен в 2013 году из-за отсутствия финансирования.

Американский производитель Cirrus Aircraft обещает стать первым на рынке, который сертифицирует джет с одним двигателем. Его пятиместный Vision

SF50 готов к получению сертификата уже в этом году.

«Мы сделали хороший ответ на него в виде LAR-1», - говорит Ладзински. «Мы разработали легкий, экономически эффективный самолет, на котором просто летать, который просто обслуживать и который очень безопасный».

LAR-1 будет оснащен двумя аварийными парашютами, разработанными чешской компанией Galaxy. Один расположен в хвосте и предназначен для замедления самолета при падении. Другой расположен в центре фюзеляжа и служит для благополучного приземления. На углепластиковый самолет стоимостью 1,6 млн. евро (\$1,8 млн.) устанавливается двигатель Williams International FJ33-5A. По расчетам, LAR-1 будет иметь максимальную взлетную массу 1650 кг, крейсерскую скорость 700 км/ч (380 узлов), скорость сваливания 62 узла и дальность полета 2500 км.



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
ИЗЪЯВЛЕННЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ NEXTANT AEROSPACE В СНГ И БАЛТИИ



Н160 поднялся в воздух

В субботу 13 июня впервые поднялся в воздух новейший вертолет Airbus Helicopters H160. Первый полет H160 состоялся на испытательной базе производителя в Мариньяне. Вертолет находился в воздухе около 40 минут, что позволило экипажу проверить общее поведение и провести начальные измерения параметров.

«Первый полет стал очень перспективным с точки зрения оценки стабильности, вибраций и уровня шума», - сказал Оливье Жанс, летчик-испытатель компании, после приземления самолета.

С началом первого полета H160 запущена программа летных испытаний и в ближайших полетах начнется проверка вертолета на различных режимах полета. В среду, во втором полете, вертолет уже достиг скорости 130 узлов.

Для программы летных и сертификационных испытаний Airbus Helicopters построит три опытных летных экземпляра и два вертолета для наземных тестов. Первый прототип продолжит участие в летных испытаниях, в том числе в первых «горячих» тестах, которые запланированы на лето этого года. На втором прототипе 12 июня уже проведено первое включение электрических систем. Напомним, что первый запуск двигателей на опытном H160 состоялся 28 мая.

Разработанный с чистого листа H160 имеет лопасти несущего винта с технологией Blue Edge для более тихой работы, наклонный хвостовой винт типа фенестрон, авионику Helionix, установленную на EC145 T2 и EC175. Другие новшества включают полностью композитный планер, стабилизатор бипланного типа для повышения эффективности несущего винта и электрическое шасси. Ввод в строй намечен на 2018 год.



THINK BUSINESS*

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

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

*Думайте о бизнесе

У HondaJet взорвалось шасси

11 июня с самолетом HondaJet произошел инцидент, о котором стало известно только через пять дней. В рамках финальной программы летных испытаний первый предсерийный самолет (N420HJ, оснащенный серийным оборудованием, в которое входит авионика Garmin G3000 с сенсорными дисплеями, и двигателями GE Honda Aero HF120, получил повреждения при посадке. В процессе пробеге у бизнес-джета взорвалась шина основного шасси, и самолет выкатился за пределы ВПП. При этом фюзеляж получил незначительные повреждения.

В Honda Aircraft заявляют, что этот инцидент не повлияет на программу летных испытаний, а самое главное - на сроки сертификации. Примечательно, что на конец программы было запланировано именно испытание аварийных систем торможения.

В конце марта 2015 года Honda Aircraft получила предварительный сертификат FAA на свой легкий композитный бизнес-джет HondaJet. Полная сертификация бизнес-джета должна состояться через несколько месяцев, и тогда же начнутся первые поставки клиентам. Позже, в 2015 году компания планирует получить и европейский сертификат типа.

По словам представителей Honda Aircraft, летная программа испытаний самолета практически закончена. Четыре летных экземпляра суммарно налетали более 2500 летных часов. На заводе компании в Гринсборо в цехе окончательной сборки находятся 12 первых самолетов, еще пять – в разных стадиях готовности. В следующем году японский производитель рассчитывает поставить клиентам 50 машин, через год – 80 самолетов.

Air Hamburg получает четвертый Legacy

Немецкий оператор бизнес-авиации Air Hamburg Private Jets получил очередной самолет. Новым бизнес-джетом компании стал 13-местный Embraer Legacy 650 (четвертый самолет данного типа в парке перевозчика), который оператор получил 12 июня 2015 года. Бизнес-джет (D-AERO) имеет специально разработанный для компании интерьер, включающий улучшенную систему акустики, беспроводные интернет и телефонию, ЖК-мониторы с 3D режимом и другие дополнительные опции для комфортабельного перелета. Как рассказали BizavNews в компании, поставка следующей, пятой машины ожидается в октябре текущего года.

Как комментирует директор по продажам Air Hamburg Майк Улка, сейчас компания сосредоточится на трех типах воздушных судов – CJ, XLS+ и Embraer Legacy 600/650. Оператор поэтапно будет выводить из парка

самолеты Citation Bravo, которые, по мнению г-на Улка, старомодны и «сложно продаваемые» через Avinode (95% продаж Air Hamburg осуществляется через Avinode, прим. BizavNews), и параллельно ведутся переговоры по седьмому Citation XLS+. А в октябре 2015 года оператор получит пятый Legacy. Стоит напомнить, что Air Hamburg Private Jets стал стартовым заказчиком новой модели Cessna Latitude.

Общий парк оператора состоит из 19 самолетов: четыре Legacy 600/650, шесть Citation XLS+, два Citation CJ3, два Citation CJ2+, два Citation Bravo и по одному Citation 525 и Phenom 300, а также Beechcraft King Air 200.

Напомним, что в конце 2012 года Air Hamburg Private Jets присоединился к первому корпоративному альянсу европейских операторов AirClub.



Boeing продал первый BBJ MAX9

Компания Boeing Business Jets объявила о подписании первого контракта на поставку нового бизнес-джета BBJ MAX9. Стартовым заказчиком данной модификации стал нераскрытый клиент из Европы.

Новый контракт стал пятым для BBJ, активно продвигающий на рынок новое семейство бизнес-джетов. Официально продажи BBJ MAX стартовали в апреле прошлого года с модели MAX8. С этого момента было получено четыре твердых заказа.

В ноябре 2012 года, в рамках ежегодной выставки NBAA 2012 Boeing Business Jets презентовал широкой публике самолет BBJ MAX8. Этот самолет создан на основе новейшего 737 MAX. Новый лайнер станет первым самолетом семейства BBJ MAX, которое получит все преимущества новых, более эффективных двигателей LEAP-1B производства CFM International и законцовок «двойное перо», разработанных компанией Boeing. Новые двигатели и законцовки помогут сократить расход топлива на 13% и 1,5% соответственно. На практике такие характеристики позволят достичь дальности полета в 6325 морских миль (11713 км), что более чем на 14% превышает показатели самых передовых современных моделей BBJ2.

По словам президента BBJ Дэвида Лонгриджа, компания планирует начать поставки бизнес-лайнеров семейства 737MAX с середины 2018 года. Основой новой линейки станет модель, созданная на базе Boeing 737-800 (MAX8). В 2019 году на рынок выйдет модель Boeing 737-900 (MAX9), и только годом позже появится аналог 700-й модели, которая в настоящее время является наиболее популярной среди заказчиков.

Alpha Star стал стартовым заказчиком ACJ319neo

Саудовский бизнес-оператор Alpha Star объявил о подписании контракта на поставку во втором квартале 2019 года бизнес-джета Airbus ACJ319neo, став первым заказчиком данного типа самолета в мире. С двигателями и интерьером в Alpha Star определятся позже.

Alpha Star базируется в Эр-Рияде и является крупнейшей компанией по управлению частными воздушными судами в странах Залива. ACJ319neo будет не первым самолетом Airbus в парке Alpha Star. В настоящее время компания эксплуатирует ACJ318, ACJ319, ACJ320, ACJ330 и ACJ340, а также самолеты Gulfstream G550, Hawker 900XP.

ACJ319neo (new engine option) – член нового семейства Airbus. С восьмью пассажирами лайнер будет летать на расстояние в 12500 км (беспосадочный полет более 15 часов). ACJ320neo сможет выполнять полет с 25 пассажирами на борту на дальность до 11100 км.

Самолеты семейства ACJneo будут оборудованы новейшими двигателями (LEAP-1A от CFM или PW1100G от P&W), оснащены законцовками крыла Sharklets, а также будут отличаться более удобным и просторным салоном. Благодаря аэродинамическим улучшениям, удастся значительно сократить расход топлива, а также увеличить дальность и полезную нагрузку.

В Airbus Corporate Jets в успехе нового семейства и готовы удовлетворить растущий спрос от частных владельцев, большинство из которых уже эксплуатируют линейку ACJ318/319/320/321. Среднее время ожидания «зеленого» лайнера в силу имеющихся заказов составит около года (после 2018 года).



Первый EVO будет поставлен в UK

Британский бизнес-оператор Zenith Aviation объявил о покупке своего первого самолета Piaggio Avanti EVO. Ожидается, что самолет будет поставлен заказчику в октябре текущего года и будет задействован для выполнения чартерных рейсов из лондонского аэропорта Biggin Hill. Новый контракт стал первым для Piaggio Aerospace в Великобритании.

Как комментирует глава Zenith Aviation Стюарт Малхолланд, благодаря низкой стоимости эксплуатации и прекрасным летно-техническим характеристикам, новый Avanti EVO будет востребован в различных сегментах и для абсолютно разной аудитории. Сейчас парк Zenith Aviation состоит из девятиместного Bombardier Challenger 605 и восьмиместного Bombardier Learjet 45. До конца года компания приобретет Citation XLS, а по итогам эксплуатации Avanti EVO примет решение и о дальнейшем увеличении парка турбопропеллеров.

Напомним, что в апреле 2015 года Piaggio Aerospace передал первый самолет Avanti Evo частному заказчику из Греции. Сертификат EASA на самолет был получен в декабре 2014 года.

Проект семиместного Avanti EVO стоимостью \$7,4 млн. был запущен в мае 2014 года как обновление двухдвигательного Avanti II. EVO получил ряд существенных изменений по сравнению с предшественником Avanti II, которые направлены на повышение эффективности, снижение эксплуатационных расходов, обеспечение более высокого уровня комфорта для пассажиров. В число нововведений входят законцовки крыльев, мотогондолы нового дизайна и передние крылья другой формы, которые увеличивают скороподъемность на 10% и крейсерскую дальность полета на 3% (до 1770 морских миль).

Первый Legacy 500 в Турции

Бразильский авиапроизводитель Embraer передал первый среднеразмерный бизнес-джет Legacy 500 в Турцию. Первым турецким владельцем самолета стал холдинг Bogusan Group (турецкая промышленная группа, имеющая интересы в энергетике, транспорте и сталелитейной промышленности). Эксплуатировать новый бизнес-джет (TC-MLA) будет турецкий оператор Bon Air – Hava Taksit Hizmetleri, а базироваться он станет в стамбульском аэропорту Sabiha Gökçen. Bon Air специализируется как на управлении воздушными судами в интересах крупных турецких корпораций (Bombardier Challenger 300), так и выполнении чартерных рейсов, включая услуги авиатакси (Cessna Citation XLS, Cessna 208 Caravan) и медицинскую эвакуацию.

Legacy 500 представляет собой совершенно новую разработку, и унифицирован на 95% с меньшим Legacy 450. На самолет устанавливается авионика Pro Line Fusion компании Rockwell Collins. Кроме того, он име-

ет электродистанционную систему управления (fly-by-wire). Кстати, Legacy 500 является самым маленьким самолетом бизнес-класса, который имеет ЭДСУ. Практическая дальность полета Legacy 500 с двумя пилотами и четырьмя пассажирами на борту составит 3000 морских миль (5500 км), максимальная высота полета — 45000 футов (13,7 тыс. м), крейсерская скорость — 0,82М. Максимальная вместимость бизнес-джета составляет два пилота и 12 пассажиров. Каталожная стоимость Legacy 500 составляет более 18 млн. долл.

Американский сертификат типа на Embraer Legacy 500 был получен в ноябре 2014 года, месяц спустя одобрение было выдано EASA. Первому клиенту самолет был поставлен 10 октября 2014 года. Бизнес-джет «остался» на родине в Бразилии. TC-MLA стал первым самолетом, который получили европейские клиенты.



Falcon 2000LX на службе у медиков

Red Cross Emergency Medical Center (999) и Dassault Aviation в рамках Paris Air Show 2015 подписали контракт на поставку в Китай первого Falcon 2000LX в медицинской конфигурации. Речь идет о бывшем демонстраторе французского производителя, который в сентябре 2015 года после установки специального интерьера и прохождения полного предпродажного технического обслуживания, будет передан клиенту. Для китайских медиков Falcon 2000LX станет самым большим самолетом в истории.

Известно, что джет будет оснащен электрической системой загрузки пациента, в том числе на носилках. На борту самолета будет все необходимое оборудование не только для диагностики, но и для проведения экстренных операций в полете (применена новейшая система циркуляции воздуха для безопасной хирургии на любой высоте). В самолете предусмотрены реанимационная система LifePort, аппарат искусственной вентиляции легких, кардиомонитор и дефибриллятор, пульсоксиметр, вакуумный матрас, шприцевые и инфузионные насосы, а также банк крови.

Как отмечают представители 999, характеристики Falcon 2000LX уникальны и подходят для выполнения множества медицинских миссий, в том числе для лечения вируса Эбола. Но самым главным аргументом для заказчика стала доступность «сложных» аэропортов, например, Лхаса в Тибете, который расположен на высоте более 4 км над уровнем моря.

Для Dassault Aviation это не первая поставка «медицинских» Falcon 2000LX. Ранее два самолета были переданы в специальную медицинскую эскадрилью ВВС Франции.

Bell откладывает начало поставок 525

Компания Bell Helicopter перенесла дату начала ввода в эксплуатацию нового вертолета Bell 525 Relentless на 2017 год, сообщает Flightglobal. По первоначальным планам первые поставки должны были состояться в конце 2016 года.

По словам исполнительного директора вертолетостроителя Джона Гаррисона, первая поставка смещается на конец первого квартала 2017 года. «Эта задержка незначительна – менее чем на 90 дней. На фоне срока и сложности разработки нового вертолета – это незначительно», - говорит он.

Тем не менее, первый полет Bell 525 должен состояться в течение «ближайших недель». Прототип вертолета (бортовой номер N525TA) полностью собран, про-

шел первые предварительные испытания, в том числе опробование вспомогательной силовой установки и двигателей, а также систем обеспечения безопасности полетов. По словам Гаррисона, задержка с выходом вертолета «удачно» совпала с откладыванием приобретения потенциальными покупателями вертолетов на рынке.

До конца года должны приступить к полетам три опытных прототипа, а в начале 2016 года еще два вертолета присоединяется к испытаниям на этапе сертификации.

Bell Helicopter представил программу 525, самого большого гражданского вертолета в линейке производителя, в рамках салона Heli-Expo 2012.



Египетская Cleopatra верна Gulfstream

Египетский холдинг Cleopatra Group оформил твердый заказ на новый бизнес-джет Gulfstream G600, который поступит в распоряжение заказчика в 2019 году, сразу же после сертификации. Базирующаяся в Каире Cleopatra Group – давний партнер американского производителя. Сейчас в воздушном парке крупнейшего египетского холдинга (сельское хозяйство, СМИ, туризм, недвижимость, горнодобывающая и авиационная промышленность) несколько самолетов Gulfstream, включая два G550, один GIV-SP и один G650. Еще один G650 будет получен в ближайшее время.

Известно, что новый G600 не будет задействован в перевозках владельцев холдинга, а станет «курсировать» между международными филиалами Cleopatra Group исключительно для перемещения управленческого персонала.

G600 способен покрыть расстояние в 6 200 морских миль (11 482 км) на скорости 0,85 Маха – или 4 800 морских миль (8 890 км) на скорости 0,90 Маха. Максимальная операционная скорость нового джета составляет 0,925 Маха – как у моделей G650 и G650ER. Кабина G600 - 91 дюйм (213 см) в ширину и 74 дюймов (188 см) в длину - создает полный комфорт благодаря значительному свободному пространству над головой и вокруг плечевого пояса пассажира. Самолет вмещают до 19 пассажиров и оснащен четырьмя пассажирскими отсеками, а по особому заказу можно разместить место отдыха экипажа.

Летные испытания G600 начнутся приблизительно в конце 2015 года, а производство G600 планируется начать в 2019 году. Стоимость нового джета составляет \$ 54,5 млн.

Голландцы помогут сделать из ARJ21-700 бизнес-джет

Fokker Services и китайская Comac подписали соглашение о сотрудничестве. В соответствии с достигнутыми договоренностями голландские специалисты разработают новый вариант пассажирского VIP салона для первого китайского реактивного регионального самолета ARJ21-700 (известный в Китае как «Сяньфен», то есть «Парящий феникс»), недавно сертифицированного в Поднебесной. Предполагается, что первоначально кастомизация новых самолетов будет проходить в Нидерландах, а в будущем – в Шанхае на производственных мощностях Comac (Shanghai Aircraft Manufacturing Co).

Ранее в Comac неоднократно говорили, что самолет будет доступен заказчикам в различных конфигурациях, включая VIP и корпоративную. Первым заказчиком нового VIP-самолета стала китайская корпорация Yan Shang Group. Стоимость контракта и сроки реализации в COMAC не комментируют.

Fokker Services имеет богатый опыт работы на популярных машинах F28 Fokker F70 и Bombardier CRJ700, которые все чаще используются для конвертации в VIP конфигурации. «Выбор в пользу Fokker Services очевиден. ARJ21-700 близок по внутреннему пространству к моделям, на которых работают наши голландские коллеги, поэтому готовые решения появятся очень быстро», - комментируют в Comac.

Напомним, что работы над самолетом ARJ21-700 начались в 2000 году. При проектировании был учтен опыт лицензионного производства западных пассажирских самолетов. Самолет проектировался в расчете на производство с использованием имеющихся технологических разработок, в частности, технологий для выпуска самолета McDonnell Douglas MD-90 Trunkliner. Поэтому фюзеляж самолета ARJ21 очень похож на фюзеляж американского авиалайнера. Крыло разработано совместно с ОКБ им. О. К. Антонова.



«Aurum Jets» продал Challenger 604 компании «Северсталь»

Компания «Aurum Jets», брокер по продаже воздушных судов, успешно закрыла сделку по продаже самолета «Bombardier Challenger 604» авиакомпании «Северсталь», ранее зарегистрированного в российском авиареестре (RA-67222, 11-местный борт 2005 года выпуска). Покупатель из США отметил идеальное состояние и высочайшее качество обслуживания купленного самолета по сравнению с аналогичными самолетами из США и даже Евросоюза.

Сделки по продаже на Запад воздушных судов, зарегистрированных в Российской Федерации, до сих пор являются редкими, не только из-за «паранойи» западных покупателей относительно качества обслуживания воздушных судов в России, но из-за множества сложностей в логистике: от получения российских деловых виз до последующего экспорта воздушных судов из РФ. Для осуществления подобной сделки требуется терпение всех сторон и высочайший профессионализм брокера, способного нивелировать множество трудностей, связанных как с логистикой, так и с культурными различиями и привычными способами закрытия сделок покупателя и продавца.

В течение последнего года количество продаж самолетов и вертолетов бизнес-авиации из стран СНГ на Запад значительно увеличилось. Исторически более 75% покупателей судов деловой авиации находятся в Америке и Европе, и практически все сделки на вторичном рынке по покупке ВС, принадлежащих собственникам из СНГ, производятся покупателями из этих двух регионов. Только компания «Aurum Jets» за последние полгода закрыла несколько сделок по продаже самолетов и вертолетов из СНГ в США и Евросоюз и также наблюдает увеличение спроса на брокерские услуги по продаже авиатехники из СНГ на западных рынках.



«Многие из наших клиентов с постсоветского пространства купили свой первый самолет или вертолет, или в середине 2000х годов, или в период восстановления экономики после кризиса 2008-го года. Со временем они понимают, что при сравнительно небольшом налете владение воздушным судном обычно обходится значительно дороже чартеров, поэтому зачастую такие суда появляются в продаже и их продавцы приходят к нам. Мы полностью берем на себя все аспекты продажи, предоставляя нашим клиентам полную поддержку в переговорах и взаимодействии не только с покупателем, но и с юристами, налоговыми и таможенными консультантами, эскроу-агентом, техниками, авиационными регуляторами, банками и

всеми возможными участниками процесса продажи, де-регистрации, экспорта и поставки продаваемого воздушного судна покупателю.» - прокомментировал BizavNews Джейсон Зильбербранд, генеральный директор компании «Aurum Jets».

Несмотря на значительное укрепление курса рубля и других валют СНГ с начала 2015 года, многие из нынешних владельцев воздушных судов в регионе до сих пор продолжают оптимизацию расходной части своих бизнесов, исходя из чего можно предположить, что количество самолетов и вертолетов, которые уйдут на Запад в этом году, может только увеличиться по сравнению с предыдущими годами.

Обслуживание Cessna 172 и Cessna 182 на базе клиента

Компания «Скай Сервис» получила сертификат соответствия, согласно которому получает право производить техническое обслуживание авиационной техники на месте производственной деятельности заказчиков или иначе по местонахождению воздушного судна. В перечень типов ВС, на которых одобрено проведение работ, вошли легкомоторные самолеты Cessna 172S/R, Cessna 182T/T182T.

«Мы первые в России получили сертификат на обслуживание на базе заказчика в отношении самолетов Cessna. Для этих целей мы оборудовали сервис-мобиль на базе Ford F-150, который дает техническую возможность выполнять любое техобслуживание авиатехники на базе заказчика, включая замену двигателя. В общем-то, тяжелые формы и есть наша специализация, т.к. заменить масло может, как правило, и сам владелец. Мы уже планируем увеличить парк этих сервис-мобилей», – комментирует Александр Раткин, генеральный директор компании «Скай Сервис». «В Московской области перегон самолета на техобслуживание и обратно, как правило, занимает очень много времени. Это связано с большим расстоянием от города до аэродромов. Поэтому раньше владельцы самолетов, фактически, были привязаны к тем людям или компаниям, которые обслуживают самолеты в их аэропорту. Обслуживание на месте базирования, как ни странно, удобнее и для обслуживающей организации: например, в начале этого года у нас вся площадка перед ангаром, вся автостоянка, и вся близлежащая территория были заставлены самолетами, которые ожидали комплектующих, владельцев, контрактов, оплаты и т.д. Почему бы им было ни ожидать этого в ангарах владельцев?»

«Сейчас мы расширяем нашу базу в Мячково, но уже с учетом того, что она будет, в основном, рассчитана



на ремонт и обслуживание агрегатов, демонтированных с самолетов, которые находятся в другом месте. Мы считаем, что выездные бригады техобслуживания в Московском регионе со временем практически полностью заменят обслуживание на базе АТБ», – добавил он.

«Мы очень рады появлению такой удобной возможности для наших клиентов – пройти техническое обслуживание у себя на базе. Выездное обслуживание – это то, что отвечает потребностям наших клиентов. Подчеркну, что особенно важно, эта возможность

возникла для таких наиболее распространенных моделей компании Cessna Aircraft, как Cessna 172 и Cessna 182», – комментирует Александр Евдокимов, официальный представитель Cessna Aircraft в России и Казахстане, генеральный директор компании Jet Transfer.

Компания «Скай Сервис» располагается в Подмосковье, в г. Луховцы, занимается техобслуживанием и ремонтом авиатехники. Общий налет воздушных судов, находящихся на обслуживании компании, составляет 100 часов в день.

ЕВАСЕ 2015 дали высокую оценку продуктам FCG

Латвийский холдинг Flight Consulting Group, специализирующийся на услугах в сфере деловой авиации, получил высокую оценку со стороны участников юбилейной 15-ой ежегодной конференции и выставки «European Business Aviation Convention & Exhibition 2015», которая прошла в Женеве (Швейцария) с 19 по 21 мая 2015 года.

В рамках ЕВАСЕ 2015 представители компаний, входящих в состав холдинга Flight Consulting Group, провели успешные встречи с существующими и потенциальными клиентами, поставщиками и партнерами, результаты которых легли в основу будущих контрактов.

FBO RIGA, сертифицированный провайдер наземного обслуживания и оператор центра деловой авиации в Международном аэропорту Риги (Латвия), провел презентацию нового ультрасовременного Центра Бизнес-авиации FBO RIGA, официальное открытие которого состоится в Риге 9 сентября 2015 года. Участники мероприятия высоко оценили инфраструктуру, техническое оснащение и изысканный дизайн интерьера нового комплекса. В первый день выставки ЕВАСЕ 2015 был подписан контракт на базирование в новом центре FBO RIGA воздушного судна Gulfstream G650 оператора Emperor Aviation.

Emperor Aviation, флот которого находится на полном обслуживании операционно-диспетчерского центра FCG OPS, прокомментировал решение компании расширить сотрудничество с Flight Consulting Group и забазировать Gulfstream G650 в новом центре FBO RIGA: «Мы успешно сотрудничаем с Flight Consulting Group на протяжении нескольких лет и очень довольны качеством их услуг. Новый центр бизнес-авиации FBO RIGA – это фактически шоу-рум компании: великолепное техническое оснащение, элегантный дизайн

терминала и выгодные пакеты услуг на обслуживании, базирование и хранение воздушных судов. Наши клиенты достойны самого высокого качества сервиса, и Flight Consulting Group полностью отвечает этим требованиям».

Операционно-диспетчерский центр FCG OPS провел переговоры о сотрудничестве с новыми партнерами, по результатам которых несколько новых контрактов находятся в стадии подписания. Портфель клиентов расширило и агентство JET TRAVEL, специализирующееся на услугах для экипажей. Также ведутся переговоры с рядом компаний по приобретению уникального программного обеспечения АТОМ (Air Traffic Order Management) для операторов бизнес-авиации и FBO.

Компания Panaviatic, самолеты которой находятся на диспетчерском обеспечении FCG OPS, отметила высокое качество услуг Flight Consulting Group: «Благодаря сотрудничеству с Flight Consulting Group мы смогли

минимизировать затраты на собственную службу диспетчерского сопровождения и обеспечения полетов и добились очень хорошего уровня обслуживания. Мы выбрали готовое решение FCG OPS, которое отвечает самым высоким стандартам бизнес-авиации, и довольны результатами. Аутсорсинг услуг Flight Consulting Group выгоден и нам, и нашим клиентам».

«Выставка ЕВАСЕ выступает отличной площадкой для диалога всех участников рынка бизнес-авиации и способствует укреплению и развитию деловых связей. Результаты нашего участия в ЕВАСЕ 2015 свидетельствуют о том, что Flight Consulting Group развивается в стратегически верном направлении. Мы гордимся тем, что многие наши продукты получили высочайшую оценку со стороны участников мероприятия. Это – лучшее подтверждение качества наших услуг, и мы приложим все усилия, чтобы оправдать и превзойти ожидания наших клиентов и партнеров в будущем», – отметили Роман Старков и Леонид Городницкий, владельцы Flight Consulting Group.



Женева и Ницца – популярные направления в мае

Emperog Aviation, один из крупнейших операторов деловой авиации в России, публикует рейтинг наиболее востребованных направлений бизнес-джетов по итогам своей деятельности в мае 2015 года.

Майские праздники традиционно являются сезоном высокой летной активности на российском рынке деловой авиации: интенсивность рейсов бизнес-джетов в мае 2015 года выросла в среднем на 20% по сравнению с предыдущим месяцем. Сезонная флуктуация в определенной степени отразилась на географических предпочтениях пассажиров бизнес-авиации. Наиболее популярными направлениями стали не только традиционные Ницца и Женева, на которые пришлось 20% и 15% от общего московского трафика

бизнес-чартеров, но и Дубай и Ибица – доля рейсов в/из Москвы в эти пункты назначения составила по 10% каждая от общего объема рейсов.

В период с 1 по 31 мая самыми востребованными классами бизнес-джетов стали средние самолеты класса Super-Midsize Jets и вместительные Heavy Jets. Согласно статистике Emperog Aviation, 20% бизнес-чартеров были выполнены на бизнес-джетах Challenger 300 класса Super-Midsize Jets, вмещающих до 10 пассажиров и летающих на маршрутах средней протяженности до 5700 км. В классе Heavy Jets «топовой» моделью бизнес-джета стал Challenger 850, на долю которого пришлось 13% от всех рейсов, выполняемых в/из Москвы; этот самолет способен взять на

борт до 16 пассажиров и перевести на расстояние до 5200 км.

Emperog Aviation поступательно развивает качество предоставляемых услуг: в мае 2015 года компания начала предоставлять эксклюзивные условия аренды вертолетов в VIP-комплектациях на всем протяжении Лазурного побережья, считающимся самым популярным направлением бизнес-авиации. К услугам клиентов Emperog Aviation предлагает круглосуточное бронирование и наиболее гибкие цены на самые популярные вертолеты в своих ценовых сегментах – AgustaWestland AW139, Airbus Helicopters AS350 и EC130.



Фото: Дмитрий Петрович

«Слабый» рубль возродит интерес к Ту-204VIP

Глава Объединенной Авиастроительной Корпорации Юрий Слюсарь считает, что нынешняя экономическая ситуация в стране и, в частности, «слабый» рубль возродит интерес заказчиков к VIP-версии Ту-204, сообщает Flightglobal.

«Ослабление российской валюты позволяет установить на бизнес-версию Ту-204 конкурентную цену, равную \$50 млн. При этом заказчик получает лайнер, вмещающий 38 человек с дальностью беспосадочного перелета в 9600 км», - говорит он.

По мнению главы ОАК, сейчас рассматривается бизнес-план, согласно которому в год будет производиться шесть-восемь машин, включающие коммерческие, самолеты для специальных миссий и VIP-лайнеры.

В настоящее время «некоммерческие» Ту-204 эксплуатируются лишь в двух компаниях. Самым крупным оператором является СЛО «России» (различные варианты), который обслуживает первых лиц государства. Один лайнер Ту-204-300А (18 мест) эксплуатирует компания Business Aero, предположительно в интересах банка ВТБ.

Напомним, что в 2009 г. на базе Ту-204-300 был выпущен самолет VIP-класса – Ту-204-300А, пассажирский салон которого выполнен в классе «летающие апартаменты» и предоставляет заказчику максимально комфортные условия для отдыха как в полете, так и на земле. В связи с повышенной дальностью полета самолета в салоне выделен отдельный отсек для сменного экипажа, оборудованный на высоком уровне. Особенностью оснащения является наличие двух душевых кабин и полноразмерных стационарных двухспальных кроватей. На Ту-204-300А впер-

вые в отечественной практике нашли применение новые решения по освещению салона. Использована изменяемая цветовая палитра светодиодных источников, которые по желанию пассажиров или по программе меняют окраску и теплоту светового потока, повышая комфортность для пассажиров в полете.

На самолете установлена четырехканальная спутниковая система телефонной связи и Интернета с разводкой интернет-конекторов на пассажирские места. Наличие телефонного коммутатора позволяет дозваниваться с земли до конкретного абонента на борту самолета. Телефонные аппараты установлены во всех салонах – от кабины экипажа до заднего салона. Спутниковая система связи позволяет передать на место базирования в автоматическом режиме параметры полета (ACARS). В конференц-зале пасса-

жирам представлена возможность выполнять видеоконференции с землей с отображением на больших бортовых мониторах. Имеется Airshow, аудио и видео на качественных оконечных и головных устройствах.

Для отдыха в процессе длительного полета предусмотрены различные возможности. В передней части фюзеляжа в салоне первого класса установлены столы-трансформеры, которые имеют возможность наряду с опускающимися подлокотниками кресел образовывать большие ровные поверхности для организации ночного отдыха. В хвостовой части смонтированы кресла, которые могут раскладываться в горизонтальное положение. Кроме того, все кресла имеют спинки, отклоняющиеся на большие углы и позволяющие принимать комфортное положение для отдыха.



Фото: Дмитрий Петроченко

Airbus Helicopters готовит замену H225

В рамках Парижского авиасалона компания Airbus Helicopters объявила о начале эскизного проектирования вертолета Х6. В ходе этого этапа, который продлится два года, будут определены основные параметры и характеристики тяжелого вертолета следующего поколения для рынка гражданской авиации. Х6 в первую очередь рассчитан на задачи нефтегазовой отрасли, а также прекрасно подходит для поисково-спасательных операций, VIP-перевозок и других видов работ.

На этапе эскизного проектирования будут приняты

основные решения по конструкции вертолета и его летно-техническим характеристикам. Также будет разработана маркетинговая стратегия проекта, что позволит соответствовать основным эксплуатационным требованиям заказчиков по всему миру. С целью сделать Х6 вертолетом, способным обеспечить дополнительную ценность для бизнеса клиентов, с ними будет организована серия консультаций.

Х6 станет следующим вертолетом производителя в поколении «Н», первой машиной в котором стал недавно представленный H160.



«В следующем десятилетии Х6 для сегмента тяжелых вертолетов станет таким же эталоном, как H160 является сегодня в сегменте средних машин. Вертолет установит новые отраслевые стандарты не только с точки зрения дизайна, но и в области стратегии производства в целом – в проекте будут задействованы наши основные производственные мощности, а также новый завод в Польше», – сказал Гийом Фори (Guillaume Faury), генеральный директор Airbus Helicopters. «Наша цель – предоставить рынку наиболее эффективные решения в сфере вертолетостроения, соответствующие будущим запросам наших клиентов и отрасли в целом».

По словам производителя, тяжелый Х6 с самого начала поставок должен стать зрелым и всепогодным вертолетом, в том числе иметь возможность летать в условиях полного обледенения. И одним из главных нововведений станет полностью интегрированная электродистанционная система управления полетом (Fly-by-Wire). Основными приоритетами при разработке, помимо усовершенствования летно-технических характеристик, станут повышение топливной эффективности и комфорт для пассажиров.

Программа Х6 будет опираться на последние разработки компании, в том числе реализованные в вертолетах H175 и H160. Следующая фаза программы начнется после завершения этапа разработки концепта, а в итоге Х6 должен вступить в строй в 2020 году.

Кроме того, производитель находится в стадии ранней проработки концепции нового легкого двухдвигательного вертолета под рабочим названием Х9, который должен заменить H145. Тем не менее, в Airbus Helicopters говорят, что «никакой срочности в его замене пока нет».

Шелковый путь

*Азербайджанский рынок деловой авиации до последнего времени был достаточно закрытым, по крайней мере для BizavNews. Но мы отлично понимали, что он, так же как и вся страна, бурно развивается: приобретается новая техника, реализуются инфраструктурные проекты и, самое главное, растет трафик. В общем, для создания объективной картинки нужно было лично оказаться в Баку и побеседовать с представителями сегмента. И это нам удалось. В рамках визита в Silk Way Group нам повезло побеседовать с топ-менеджментом компании SW Business Aviation – главным провайдером услуг деловой авиации в стране. Нашим собеседником и гидом стал директор SW Business Aviation **Боюкага Гулиев**.*

Первое на что мы обратили внимание в «деловом» секторе Международного аэропорта имени Гейдара Алиева – это сказочный пассажирский терминал для бизнес-путешественников, который воплотил в себе и восточные мотивы и последние достижения европейской архитектурной мысли. Внешний вид полностью соответствует и внутреннему оформлению. Что-что, а вкуса дизайнерам не занимать. Внутри терминал кажется просто огромным, благодаря применению специальных дизайн решений, в которых опять же присутствуют все те же восточные «нотки». Для встречающих и провожающих здесь просто рай. Достаточно просторный лаундж с видом на летное поле, комнаты для переговоров, прекрасный бар и обязательный атрибут любого аэропорта

- богатый дьюти фри. Впрочем, для прохождения всех предполетных формальностей пассажирам необходимы считанные минуты, еще несколько минут понадобится для того, чтобы добраться до воздушного судна на комфортабельном авто. Расположение бизнес-терминала позволяет самолету вырулить на взлетно-посадочную полосу уже через пять минут.

Но вернемся к SW Business Aviation. Компания начала работу в 2007 году. Но, несмотря на «юный» возраст, быстро и успешно развивается. Первым самолетом, который появился в парке перевозчика стал Gulfstream G450, чуть позже в распоряжении SW Business Aviation оказался и первый суперсредний бизнес-джет Gulfstream G200, а также ATR42-500 в VIP-конфигурации на 15 человек.

Эксклюзивной машиной SW Business Aviation можно смело считать Boeing 727, который является неким капризом компании. «Он не приносит много денег, но самолет эксклюзивный и нравится многим клиентам. Мы постоянно поддерживаем его в форме и совсем недавно нами было вложено порядка \$1 млн. в новый интерьер. Был отреставрирован первый салон, установлены новые мониторы, обновлена бортовая кухня», - рассказывает г-н Гулиев.

В 2008 году компания купила свой первый G550, а в 2011 году парк пополнился второй аналогичной машиной. В 2013 году была осуществлена поставка двух новых Gulfstream G280 и, наконец, в 2015 году SW Business Aviation стал обладателями двух флагманов – Gulfstream G650. Все самолеты, кроме двух бортов, принадлежащих государству, находятся в собственности SW Business Aviation и доступны для



Фото: Дмитрий Петроченко

продолжение ►

выполнения чартерных полетов. В компании работают 100 человек, из которых 23 пилота и 11 стюардесс, а остальные сотрудники наземной службы и других департаментов.

«Самые популярные пары городов — это Баку-Москва, Лондон, Стамбул и Дубай. С получением в парк двух новых Gulfstream G280 мы существенно увеличили бизнес-трафик. Так в прошлом году количество рейсов выросло на 30%. Так, что смело можно назвать G280 «рабочими лошадками» для компании. Это оптимальный самолет для наших задач. Очень удачное приобретение. Что же касается остального парка, то мы представлены во всех нишах. А вот Gulfstream G200, как не странно, мы относим все же к «небольшим» самолетам, к легкому классу с соответствующим «ценником». Покупать, например, Gulfstream G150 мы не видим смысла - «двухсотка» подходит для выполнения многих задач



Фото: Дмитрий Петрович



в аэропортах с удовлетворительной инфраструктурой. А переходить на другого производителя - для нас означает запчасти, пилоты и техники, а значит и большие «косты» и несущественная маржа. У нас ведь все заточено под Gulfstream. Нам проще опустить цену на Gulfstream G200 и комфортно работать там, где присутствуют классические легкие джеты», - комментирует г-н Гулиев.

В SW Business Aviation есть и свой технический центр. Инженерный персонал прошел обучение в Саванне и теперь SW Business Aviation самостоятельно выполняет линейное и базовое техобслуживание. Исключение составляют только тяжелые работы, да

и то по причине отсутствия специального оборудования, приобретение которого не имеет смысла.

Для технического обслуживания компания построила и эксплуатирует два ангара. Кроме этого, SW Business Aviation владеет значительным складом оригинальных запчастей. Как рассказывает г-н Гулиев, сейчас ведутся переговоры с Gulfstream на тему создания стока запчастей на базе азербайджанской компании для региональных клиентов. Впрочем, с головой в услуги ТОиР для сторонних компаний SW

продолжение

Business Aviation не лезет. Сейчас на руках компании сертификат, выданный авиационными властями Азербайджана, но в течении двух лет возможно получение и Part 145.

Что же касается взаимоотношений с аэропортом, то здесь SW Business Aviation получает максимальную поддержку и помощь. «Нам выделили огромную площадь под инфраструктурные проекты. Сейчас мы построили 30 парковочных стоянок для обслуживания самолетов различных типов. Силами холдинга нам дали возможность построить пассажирским терминал, о котором пять лет назад мы и думать не могли. Это решило сразу множество задач. Наш аэропорт несложитированный, и потому помимо собственного трафика мы можем обслуживать и другие компании, число которых из года в год только растет. Кстати, в аэропорту две взлетно-посадочные полосы, одна из которых обслуживает только «грузовики» и бизнес-джеты, что никак не влияет на общий трафик и ситуацию в небе. Иногда вопрос дополнительной парковки все же возникает, если в столице проходит, например, какое-либо «мегаэвэнт» событие, но мы справляемся. Раньше у нас было всего десять стоянок, и ничего – справились. Очередное испытание – Европейские Игры, где ожидается дополнительный трафик и прилет VVIP гостей. Мы будем располагать самолеты все-таки на парковочные места, хотя имеем права применять любые схемы расстановки. Но мы этим не рискуем и ставим самолеты так, чтобы было удобно клиентам и безопасно для нас», - продолжает г-н Гулиев.

«Ежедневный бизнес-трафик через SW Business Aviation составляет порядка 10-и рейсов, плюс несколько технических посадок. Кстати, выбор Баку в качестве техстопа становится серьезным трендом. В основном аэропортом пользуются компании выполняющие рейсы в Европу из Индии и Китая, а также ме-



дицинские операторы. Часто мы видим, что аэропорт используется и для банального отдыха экипажей, которые могут находиться в Азербайджане без визы 72 часа. В городе много классных гостиниц и есть что посмотреть. После первого посещения Баку, многие возвращаются».

«А в начале июня текущего года SW Business Aviation получил второй флагман Gulfstream G650, который стал первым «свободным» джетом этого класса в

регионе. Уникальность нашего проекта в том, что данный самолет предназначен исключительно для премиум-сегмента рынка, где у него фактически нет конкурентов. Сейчас в Европе, практически не найти «свободного» G650, так как владельцы предпочитают использовать флагман исключительно в собственных интересах».

продолжение ►

«Нам очень интересен российский рынок, особенно после приобретения второго G650, который будет доступен для выполнения чартерных рейсов, в отличие от первой машины. G650 просто уникальный джет. И это не только благодаря летно-техническим характеристикам, которые конечно же стали еще лучше. Самолет действительно отличается даже от G550 - он настолько тих, что можно говорить шепотом даже во время взлета, а внутренняя «начинка» лайнера при-

дется по вкусу всем без исключения. Многочасовой перелет на этом самолете превратится не в пытку, а в прекрасное времяпрепровождение», - рассказывает г-н Гулиев.

Впрочем, на российский рынок SW Business Aviation планирует выйти исключительно с новым G650. В компании прекрасно оценивают перспективы в других нишах. «Спрос на G280 у нас огромный, а в

России для него работы не будет связи с огромнейшей конкуренцией в суперсреднем классе. Мы это отлично понимаем и поэтому будем выходить на рынок именно с G650», - резюмирует г-н Гулиев.

Кстати, все самолеты SW Business Aviation имеют эксклюзивные салоны, разработанные ведущими дизайнерскими компаниями, исключением не стал и новый G650. Подробнее об этом самолете читайте в ближайших выпусках BizavWeek.

