



Пожалуй, самым ярким событием уходящей недели стал первый полет нового суперсреднего вертолета Bell 525 Relentless, который, безусловно, станет для американского вертолетостроителя новой вехой в истории. Примечательно, но Bell 525 был разработан с участием консультативной группы клиентов как вертолет, который должен удовлетворить перспективные потребности в эксплуатационной безопасности, полезной нагрузке, дальности, комфорте, конфигурации салона и надежности. Мы будем внимательно следить за программой летных испытаний.

На этой неделе свои статистические отчеты представили основные аэропорты МАУ. Цифры по-настоящему обнадеживают. Как отмечают эксперты, если говорить о ситуации за последние два месяца, то на рынке действительно наметились изменения. Однако они связаны, главным образом, с традиционно высоким трафиком в майские праздники. Интенсивность рейсов бизнес-джетов в мае 2015 года выросла в среднем на 20% по сравнению с предыдущим месяцем.

Мы уже активно начали подготовительную работу в рамках сотрудничества с оргкомитетом выставки Jet Expo. По предварительной информации, несмотря на множество проблем, ключевые игроки рынка будут принимать участие в юбилейной Jet Expo. А это значит, что нас ждут три интересных сентябрьских дня. Уже скоро мы начнем знакомить читателей с мнениями ведущих аналитиков по различным проблемам отрасли, готовить интересные интервью со спикерами крупнейших производителей. А начнется Jet Expo традиционным Форумом Деловой Авиации. В общем, будет интересно!



Spike изменил концепцию своего суперсоника

Американский стартап Spike Aerospace внес изменения в дизайн своего сверхзвукового бизнес-джета S-512. Также компания сообщает о переходе программы от концепции к этапу предварительного проектирования

стр. 18



Bell 525 взлетел

Компания Bell Helicopter объявила об успешном первом полете своего нового суперсреднего вертолета Bell 525 Relentless. Первый испытательный полет начался с тестовых пробежек и маневров, затем было выполнено первое висение

стр. 19



VIP-граница на замке

Чиновники могут лишить аэропорты одного из доходных видов бизнеса: с 1 июля VIP-залы крупнейших аэропортов должны были лишиться отдельных пунктов пограничного обслуживания

стр. 20



Бизнес-джет без брокеров

В ситуации резкого удорожания бизнес-перевозок, вызванного просто изменением курса валют, пользователи склонны искать способы сокращения издержек, например, исключив лишнее звено — брокера

стр. 21

ПРЕДСТАВЛЯЕМ СОВЕРШЕННО НОВЫЕ

G500 и G600



Gulfstream

Из Москвы в Пизу на ВВJ

Как стало известно BizavNews, российская компания JET PARTNERS запускает программу прямых еженедельных VIP-рейсов в Пизу (с 18 июля по 29 августа по субботам). На данном маршруте будет задействован самолет Boeing Business Jet (BBJ1), рассчитанный на перевозку 56 пассажиров (моно бизнес-класс).

Как прокомментировали BizavNews в компании, вылет и прилет осуществляется через отдельные терминалы для частной авиации (Внуково-3, Pisa G.A.T.). На борту самолета пассажирам будет представлено VIP питание с учетом индивидуальных пожеланий (богатый выбор алкоголя премиум-класса). Каждый рейс сопровождает флайт-менеджер, который оказывает квалифицированную помощь в прохождении предполетных процедур и таможни по прилету. Кроме того, нет ограничений по провозу багажа.



Расписание рейсов:

- 18 июля 09.30 ВНУКОВО-3 – ПИЗА
- 25 июля 09.30 ПИЗА – ВНУКОВО-3
- 25 июля 17.00 ВНУКОВО-3 – ПИЗА
- 1 августа 09.30 ПИЗА – ВНУКОВО-3
- 1 августа 17.00 ВНУКОВО-3 – ПИЗА
- 8 августа 09.30 ПИЗА – ВНУКОВО-3
- 8 августа 17.00 ВНУКОВО-3 – ПИЗА
- 15 августа 09.30 ПИЗА – ВНУКОВО-3
- 15 августа 17.00 ВНУКОВО-3 – ПИЗА
- 22 августа 09.30 ПИЗА – ВНУКОВО-3
- 22 августа 17.00 ВНУКОВО-3 – ПИЗА
- 29 августа 11.00 ПИЗА – ВНУКОВО-3

Что касается тарифов, то для взрослых пассажиров они составляют 4 800 евро (туда-обратно) или 2 400 евро в одну сторону. Для детей от двух до 14 лет – 4500 евро и 2300 евро соответственно. При выкупе свыше 10 мест на один рейс – обсуждается дисконт.

«На практике, клиенты, уже забронировав билеты на неудобный рейс низкобюджетного перевозчика, с удовольствием от него отказываются и берут прямой рейс с VIP-обслуживанием. С детьми и огромным количеством багажа – это единственное оптимальное решение», - комментируют в компании.

Российская компания JET PARTNERS начала 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.



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

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

Рост цен на услуги бизнес-авиации неизбежен?

22 мая 2015 года было принято два важных для дальнейшего экономического развития России закона: **закон** «О добровольном декларировании физическими лицами активов и счетов (вкладов) в банках и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» и неразрывно связанный с ним **закон** о внесении изменений в налоговый кодекс (в части налогообложения прибыли контролируемых иностранных компаний и доходов иностранных организаций). В ходе подготовки этих законопроектов, а также после принятия законов Госдумой и одобрения Советом Федерации, в профессиональной среде было много вопросов и обсуждений. Они не заканчиваются и сейчас, когда бизнесу необходимо адаптироваться к новым условиям ведения дел.

Не подлежит сомнению, что сфера бизнес-авиации тоже оказалась затронута недавно принятыми законодательными актами. Ведь не секрет, что многими иностранными операторами владеют как российские физические, так и российские юридические лица. Эти

законы также затрагивают организацию деятельности авиаброкеров – куплю-продажу чартеров, и, не в последнюю очередь, самих владельцев самолетов.

В новых условиях офшоры станут либо нелегальными, либо не такими выгодными в экономическом плане, как раньше, ведь по новому российскому законодательству необходимо будет уплачивать налоги по результатам деятельности офшорных компаний. С доходов оператора необходимо будет платить от 13% до 25-30% налогов. Это дополнительное налоговое бремя ляжет на владельцев операторов, которые будут вынуждены либо покрывать эти налоги из своего кармана, либо увеличивать ставки для заказчиков рейсов.

Пока владельцы бизнесов работают над адаптацией к новым условиям, остается только гадать, как изменятся цены на услуги бизнес-авиации в ближайшие месяцы.

Источник: Aerocredo Business Aviation



Фото: Дмитрий Петроченко

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
УЗБЕКАХНЬ

8 800 234 10 01

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

Panaviatic увеличивает парк

22 июня в сертификате коммерческого эксплуатанта (АОС) авиакомпании Panaviatic появился новый борт - Hawker 750 (ES-PHR), перешедший в компанию от предыдущего оператора Avies. Как рассказали BizavNews в компании, бизнес-джет 2009 года выпуска будет в соответствии с разрешением от владельца сдаваться в аренду для полетов третьих лиц. Новый самолет стал шестым в парке оператора и первым самолетом Hawker. До этого Panaviatic эксплуатировал пять машин Learjet 60/60XR и Learjet 31A.

Самолет имеет 7-местный пассажирский салон и дополнительное сиденье для стюардессы. Салон оборудован системой для просмотра DVD-дисков на LCD-экране. Также имеется СВЧ печь и электрический

чайник. Усовершенствованные системы подавления шума и снижения вибрации гарантируют тишину на протяжении всего полета.

Напомним, что в апреле 2014 года компания Panaviatic открыла в международном аэропорту Таллинна специализированный ангарный комплекс для самолетов деловой авиации. Новый комплекс состоит из пяти ангаров различного размера, где смогут разместиться до 10 бизнес-джетов среднего размера и один тяжелый лайнер типа ACJ/BBJ, либо большее количество самолетов, но меньшего размера. Общая площадь комплекса составила около 5200 кв.м. Объем инвестиций превысил 5 млн. евро.



УХОД ЗА ИНТЕРЬЕРОМ И ЭКСТЕРЬЕРОМ ВАШЕГО БИЗНЕС ДЖЕТА

- КАЧЕСТВО
- ОТВЕТСТВЕННОСТЬ
- ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД



ЧЛЕН
ОБЪЕДИНЕННОЙ
НАЦИОНАЛЬНОЙ
АССОЦИАЦИИ
ДЕЛОВОЙ
АВИАЦИИ



МОСКВА. АЭРОПОРТ "ШЕРЕМЕТЬЕВО"

FCG выступит спонсором IV Балтийского форума

Холдинговая компания Flight Consulting Group в этом году, уже традиционно, выступит спонсором Балтийского форума деловой авиации, который пройдет 6-7 августа в Юрмале.

Форум проходит в четвертый раз и снова поддержан постоянным спонсором. Мероприятие будет включать деловую программу, состоящую из конференции и визита в Международный аэропорт Рига.



В рамках конференции представители Flight Consulting Group расскажут о последнем проекте компании – о новом комплексе FBO RIGA, открытие которого состоится в ближайшее время.

Анна Сerezкина, Исполнительный директор ОНАДА выражает уверенность, что предстоящее мероприятие будет иметь успех, как и предыдущие встречи. «Благодаря постоянным партнерам, таким как Flight Consulting Group, которые оказывают поддержку мероприятию, становится возможной организация встреч такого уровня. Приятно видеть, что у участников рынка деловой авиации есть интерес к общению, и мы рады предоставить очередную такую возможность.»

«Балтийский форум для нас – это важное событие, особенно в этом году, когда есть что рассказать и показать, и мы рады оказать поддержку форуму. Балтийский форум деловой авиации для нас представляет существенную платформу для развития контактов и продвижения бизнеса. Именно здесь мы можем показать всю нашу инфраструктуру «на месте». Ждем всех в Юрмале!», - сказал Леонид Городницкий, совладелец Flight Consulting Group.

«Мы очень ценим наше многолетнее сотрудничество с ОНАДА. Этот год знаменателен для жизни холдинга Flight Consulting Group, ввиду открытия нового комплекса FBO RIGA и нового, ультрасовременного диспетчерского центра - FCG OPS. На проектирование и строительство комплекса ушло 3 года, и мы будем рады представить гостям результаты нашего труда, ну и конечно, традиционно послушать интересные доклады, поучаствовать в профессиональных дискуссиях, неформально пообщаться с ведущими менеджерами отрасли бизнес авиации», - добавил Роман Старков, совладелец Flight Consulting Group.

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

За пять лет бизнес-авиация вырастет на 13,8%

Консалтинговое агентство Frost & Sullivan опубликовало прогноз развития рынка деловой авиации. В соответствии с опубликованным докладом, в пятилетней перспективе прогнозируется рост объема рынка деловой авиации на 13,8%, с \$24,55 млрд. в прошлом году до \$27,94 млрд. в 2020 году.

«Чартерные, лизинговые и долевыe бизнес-модели будут затронуты, так как компании стремятся сократить расходы», - говорит директор по авиации и обороне Frost & Sullivan Уэйн Плюккер. «Но поскольку экономика стабилизируется, эффективность работы инновационных проектов будет «толкать» продажи и выводить мировой рынок бизнес-авиации на новые высоты».



После падения мирового рынка деловой авиации во время экономического спада 2008 года он был поддержан ростом продаж бизнес-джетов с большими салонами. В настоящее время, по мнению экспертов компании, рынок показывает «значительные признаки восстановления» благодаря сегменту средних деловых самолетов. Согласно прогнозу, Северная Америка и Европа останутся крупнейшими рынками, тогда как Азиатско-Тихоокеанский регион, Китай, Индия и Ближний Восток будут становиться значительными центрами роста.

«Производители деловых самолетов наконец смогут получить прибыль от спроса, который будет расти, так как покупатели ожидают улучшения в экономике», - продолжает Уэйн Плюккер. «В то время как сегмент тяжелых самолетов будет поддерживать уровень производства, сегмент легких джетов в ближайшем будущем также покажет быстрый рост».

Глобальные экономические условия продолжают оставаться наиболее заметным вызовом для отрасли. Хотя в Северной Америке продажи улучшились, эксперты Frost & Sullivan отмечают, что в Европе они по-прежнему ограничены. Тем не менее, ожидается, что европейские продажи будут расти, особенно в сегменте средних и больших самолетов, на фоне улучшения в экономике и потребностях в замене устаревших самолетов, что возрождает индекс потребительского доверия.

В Азии неподходящие бизнес-модели и правительственные ограничения влияют на объемы продаж, хотя бум экономики должен поддерживать сильный рост. «Социальные и государственные ограничения препятствуют доходам на китайском рынке», - заключают исследователи.



МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА ДЕЛОВОЙ АВИАЦИИ

10-12 сентября 2015 ■ Москва

Организатор выставки  Vnukovo-3



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

www.jetexpo.ru

Рипер приступил к поставкам дизельных Archer в Европу

Piper Aircraft поставила клиенту из Европы первый серийный экземпляр Archer DX, впервые представленный на выставке в Фридрихсхафене в прошлом году, сообщает Privat.Aero со ссылкой на aero-news.net. Одномоторный четырехместный самолет с дизельной силовой установкой, разработанный и испытанный в Германии совместно с Technify Motors, отправился в Данию.

«Дизельный Archer DX был разработан с целью предоставления нашим клиентам более широкого доступа к более экономичным и легко доступным источникам топлива. Самолет предлагает исключительно низкий расход топлива, что выливается в конкурентоспособные операционные расходы. Наша приверженность и преданность делу постоянного совершенствования продуктов делает их достойными выбора пилотов», - сказал Саймон Калдекотт, президент и главный исполнительный директор компании Piper Aircraft. Как он отметил, поставка Archer DX в Европу имеет смысл. С тех пор, как проект Archer DX был запущен в сотрудничестве с Continental Motors на Aero Friedrichshafen в

Германии прошлой весной, маркетинговая компания с демонстрациями модели прокатилась по всей Европе.

В связи с тем, что традиционный авиационный бензин сегодня дорого стоит, а в некоторых странах его трудно найти, DX был легко принят в мире и стал широко известен. Дизельный двигатель Continental CD-155 мощностью 155 л.с., установленный на модели, обладает способностью использовать как Jet-A, так и дизельное топливо (EN590). Причем, в любом соотношении, а его средний расход топлива составляет 22 л/ч. У Archer с Lycoming O-360-A4M расход гораздо выше – 36 л/ч.

Самолет, оборудованный авионикой Garmin G1000, имеет крейсерскую скорость 211 км/ч на режиме 70% мощности и 220 км/ч на высоте полета 4000 футов. Дальность полета составляет 959 км. На модели используется отличный от обычного Archer пропеллер. Вместо двухлопастного Sensenich установлен трехлопастной MT. В стандартной комплектации стоимость Archer DX составляет \$400 тыс.



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

PlaneSense – новый эксплуатант Nextant 400XTi

Американский долеговой оператор PlaneSense, в рамках контракта, подписанного в феврале текущего года, получил первый бизнес-джет Nextant 400XTi. Всего оператор заказал пять аналогичных машин суммарной стоимостью в \$25,75 млн. Поставка второго самолета ожидается в декабре. Примечательно, что PlaneSense стал первым эксплуатантом Nextant 400XTi с автоматом тяги AutoPower компании Safe Flight, который уменьшает нагрузку на экипаж, позволяя поддерживать заданную скорость, что обеспечивает более стабильные заходы на посадку.

В настоящее время клиентам передано более 50-ти самолетов Nextant 400 XT/XTi. В настоящее время Nextant выпускает один тип самолета – легкий 400XT, который изготавливается на базе Hawker 400A/XP. В мае 2013 года сам 400XT подвергся незначительной доработке и поменял имя на 400XTi. Он стал немного тише и получил немного больший пассажирский салон. А осенью 2013 года Nextant Aerospace запустил очередной проект по производ-

ству кардинально модернизированных самолетов. Новый проект Nextant, Nextant G90XT, создан на платформе популярного турбовинтового самолета Beechcraft King Air C90 с обновленным планером, двигателями General Electric (GE) H80 и авионикой Garmin G1000.

PlaneSense сейчас входит в тройку крупных долеговых операторов, эксплуатирующих турбовинтовые самолеты (до сегодняшнего момента), и после ухода с рынка Avantair смело рассчитывает на часть клиентов обанкротившегося оператора. Пока же PlaneSense имеет в своем активе более 400 клиентов, а всего, с момента начала работы на рынке, компания выполнила более 200000 рейсов. Наиболее популярным продуктом PlaneSense является программа JetCard с номиналом 1/16.

Напомним, что эксклюзивный представитель Nextant Aerospace по продажам в России и СНГ – FortAero, которая эксплуатирует две машины.




WWW.FORTAERO.COM

JET PRIVÉ AU PRIX
 D'UN HÉLICO

ЧАСТНЫЙ САМОЛЁТ
 ПО ЦЕНЕ ВЕРТОЛЁТА

400XTi // \$5.5M

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

nextant aerospace

WWW.NEXTANTAEROSPACE.COM

SALES@NEXTANTBAA.COM

+372 630 00 10



Airbus Helicopters готовится к юбилею

По информации портала HeliHub.com, компания Airbus Helicopters готовится поставить 1000-й вертолет семейства Dauphin 2. В данное семейство вертолетов входят вертолеты начиная с версии 365N и включая также EC155 (технически AS365N4). В серии, начавшейся с заводского номера 6001, недавно появился очередной вертолет: авиационные власти Японии зарезервировали регистрационный номер JA08AR для AS365N3+ с серийным 7001. Это знаменует собой переход рубежа в 1000 поставок. Юбилейный вертолет поступит в пожарный департамент Нагоя. Более ранние модели Dauphin, в том числе SA360 и SA365C, не включены в данные подсчеты.

Пока Airbus Helicopters никак не афиширует юбилей-

ную поставку, что, по мнению HeliHub.com, говорит о незаконченности процесса подготовки вертолета для передачи заказчику. Это весьма характерно для воздушных судов на производственной линии, где изготовление и поставка происходят не по порядковому номеру. Довольно редко машины поставляются с завода в соответствии с заводским номером. Так, по данным HeliHub.com, в поставках Airbus Helicopters данного семейства наблюдаются пробелы в вертолетах с серийными номерами с 6980 по 7000, которые, вероятно, еще находятся на заводе. Как правило, это происходит из-за комбинации таких факторов, как спецификация оборудования для установки, требование по дате поставки заказчику и другие подобные условия.



THINK BUSINESS*

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

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

*думайте о бизнесе

«Боевой» июнь

В июне 2015 года канадский авиапроизводитель Bombardier Business Aircraft (подразделение по производству деловых самолетов Bombardier Aerospace) поставил заказчикам 21 бизнес-джет.

В первый летний месяц клиенты получили восемь самолетов Global 6000 (пять воздушных судов получили заказчики из США, один ушел на Мальту (VistaJet) и два борта зарегистрированы на Каймановых островах), два самолета Global 5000 (оба самолета получили американские заказчики), семь Challenger 300/350 (пять самолетов получили клиенты из США, по одному из ЮАР и Мальты) и четыре Challenger 605 (три самолета поставлены в США, один – в Пакистан).

Традиционно данные по июньским поставкам самолетов семейства Learjet поступают позже, в конце июля.

Напомним, что в июне 2014 года компания поставила 27 бизнес-джетов (Challenger – 14 самолетов, Global – 13). В мае 2015 года показатели Bombardier были более скромными – всего 13 машин.

Согласно отчету производителя, в первом квартале 2015 года Bombardier Business Aircraft получил доход \$1,537 млрд., что на 4% больше чем годом ранее (\$1,474 млрд.). Операционная прибыль подразделения выросла на 7% и составила \$96 млн. Всего в течение отчетного периода компания поставила 45 деловых самолетов против 42-х в первом квартале прошлого года. Однако количество чистых заказов в первом квартале 2015 года значительно сократилось по сравнению с прошлым годом – получено 19 заказов на бизнес-джеты в этом году и 46 в первом квартале 2014 г.



Любой бизнес-джет в паре касаний



Upcast JetBook

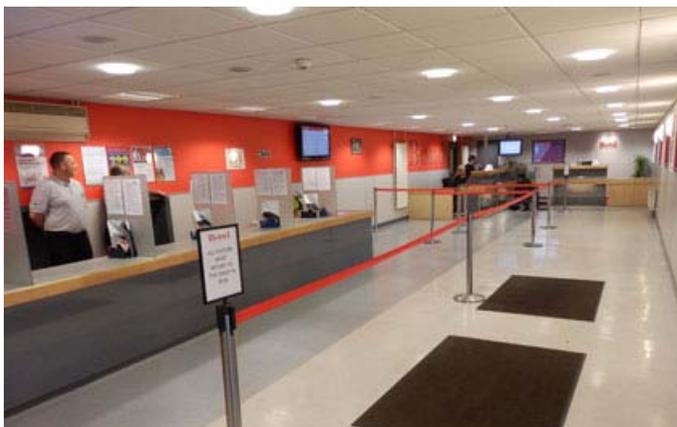


Перейдите прямо на страничку приложения, воспользовавшись камерой вашего iPad и размещенным слева QR-кодом. Или наберите Upcast JetBook в App Store.



Bond открыл терминал в Норвиче

Крупнейший вертолетный оператор Bond Offshore Helicopters (входит в Babcock International Group) открыл новый пассажирский терминал в Norwich International Airport. Как комментируют в компании, новый объект в Норвиче сможет обслуживать более 25000 пассажиров в год и включает в себя современный терминал, оборудованный для комфортного обслуживания пассажиров и экипажей, отдельный подъезд, лаундж.



Сейчас в Norwich International Airport компания базирует два типа вертолетов – Airbus Helicopters AS365 и AgustaWestland AW139. Ожидается, что основными клиентами терминала станут сотрудники компаний, работающие на шельфе (доставки персонала морских нефтегазодобывающих установок), впрочем, компания также предлагает корпоративные полеты и услуги авиатакси.

В 2014 году Bond Offshore Helicopters перевезла 200465 пассажиров и выполнила более 60 рейсов по специальным заданиям в Северном море (поисково-спасательные, мониторинг). Сейчас суммарный парк оператора состоит из 385 вертолетов по всему миру.

Airbus Helicopters выиграл тендер в Бутане

Airbus Helicopters выиграл тендер Правительства Бутана на поставку в страну двух универсальных вертолетов, сообщает HeliHub.com со ссылкой на источник в Правительстве Бутана. В тендере также участвовали Bell Helicopter и AgustaWestland, а Enstrom отказался от тендера на этапе рассылки предложений. В итоге Airbus Helicopters поставит два вертолета H130 стоимостью \$7,3 млн. Соответствующий документ подписал министр финансов страны. Поставка первой машины ожидается уже в ноябре 2015 года, вторая машина будет передана заказчику в середине следующего года.

Вертолеты будут поставлены в «смешанной» компоновке, позволяющей решать различные задачи, включая перевозку пассажиров, медицинскую эвакуацию и пожаротушение. Базироваться машины будут в столичном аэропорту Тхимпху (Paro International Airport). Ожидается, что первоначально вертолеты будут обслуживаться нанятыми пилотами и инженерами, а со следующего года местным летно-техническим персоналом. Источник отметил, что выбор в пользу Airbus Helicopters был обусловлен и тем, что национальный авиаперевозчик Drukair эксплуатирует четыре самолета Airbus A319, хотя этот фактор был не главным.

Аэропорт Паро является крупнейшим в Бутане и единственным международным. Открыт в 1983 году. Находится в 55 км от столицы страны, города Тхимпху. Он расположен на высоте 2 237 метров в узкой горной долине, на берегу одноименной реки Паро. Со всех сторон аэропорт окружают острые пики Гималаев высотой до 5 500 метров. Климатические особенности и сложный рельеф затрудняют работу аэропорта: из-за постоянных ветров взлеты и посадки осуществляются преимущественно в одном на-

правлении, южном. При наборе высоты и снижении сильная турбулентность.

Вертолет H130 (ранее EC130 T2) – представитель популярной линейки легких вертолетов семейства Ecureuil. Внешность EC130 осталась неизменной, но внутри вертолет преобразился почти полностью: модернизации подверглось 70% конструкции. Среди ключевых изменений в первую очередь стоит отметить использование более мощного турбовального двигателя Arriel 2D и модифицированного главного редуктора. Помимо этого, установлена активная антивибрационная система, усовершенствована система вентиляции, распределения воздуха и защиты от запотевания. Внутренняя компоновка кабины перепроектирована, пол стал совершенно плоским (ранее под задними креслами было возвышение). Пилотам предоставлен новый комплекс бортового радиоэлектронного оборудования, улучшена эргономика приборной панели. Стало проще проводить плановое техобслуживание, в то время как его интервалы заметно увеличились.



Bell 505 пришел в Израиль

Компания Bell Helicopter (входит в Textron Aviation) подписала контракты на поставку двух новых вертолетов Bell 505 Jet Ranger X частным клиентам из Израиля. На сегодняшний день портфель заказов на новый вертолет превысил отметку в 340 машин.

«Bell 505 многофункционален. Конфигурация может быть корпоративной, VIP, полицейской, патрульной, медицинской, грузовой и также может быть реализована по желанию заказчика. Возможны варианты трансформирования кабины для различных целей одновременно, что очень существенно с точки зрения коммерческого использования вертолета. Базовая комплектация изначально включает в себя все необходимое для комфортной эксплуатации. Небольшой набор дополнительных опций будет не сильно сказываться на конечной стоимости вертолета. Отдельно хотелось бы отметить возможность заказа уникального VIP-интерьера для ценителей комфорта и дизайна», - комментирует региональный представитель производителя Якуб Хода.

Bell 505 Jet Ranger X – это пятиместный одномоторный турбинный вертолет, он обладает великолепными в своем классе летно-техническими характеристиками и является многоцелевым вертолетом, пригодным для выполнения широкого спектра задач. Кроме того, увеличенный объем кабины и двустворчатые двери обеспечивают требуемый комфорт и возможность конфигурации салона, что особенно актуально на сегодняшнем рынке. Вертолет проектировался с учетом пожеланий заказчиков, на первое место ставились безопасность, летные характеристики и доступность. Проверенные в работе системы сочетаются в нем с передовыми технологиями и обтекаемым, современным дизайном. Кабина Bell 505 обеспечивает большой обзор и оборудована системой авионики Garmin G1000H Integrated Avionics Suite.

Крупнейший склад вертолетных запчастей в России

Вертолетные комплексы «Хелипорты России» обладают крупнейшим в России складом запчастей для самых популярных моделей вертолетов.

Николай Мороз, директор по внешнеэкономической деятельности «Хелипорт Москва», рассказал о преимуществах магазина запчастей и расходных материалов.

«Начну с того, что ассортимент склада насчитывает более 3000 наименований: от расходных материалов, до наборов для проведения капитального ремонта, а также широкий выбор аксессуаров и дополнительного оборудования. Более того, если необходимой запчасти нет в наличии, и имеет место простой вертолета (Aircraft on Ground), то мы готовы организовать доставку необходимых запчастей в течение 2-3 дней, в остальных случаях в течение 15-45 дней регулярными поставками.

Мы работаем с крупнейшими мировыми производителями и дистрибьюторами оригинальных запасных частей, такими как: Robinson Helicopter Company, Airbus Helicopters, Rolls-Royce, Lycoming, Turbomeca, Aviall, Aircraft Spruce, H+S Aviation Limited, Honeywell и другими.

Смело могу сказать, что на данный момент наши цены являются одними из самых низких на рынке, а сервис - самым высоким. В ближайшем будущем мы планируем открытие собственного интернет-магазина, где можно будет наглядно ознакомиться со всеми наименованиями на складе. Другим нашим преимуществом является то, что мы грамотно используем эффект масштаба, обусловленный нашим ростом, это позволяет в определенной степени снизить издержки, стараемся быть более гибкими к рынку, что позволяет нам оперативно перестраиваться и реагировать на потребности наших клиентов».



Потеря контроля

Межгосударственный авиационный комитет (МАК) завершил расследование крушения вертолета Eurocopter AS350B3 RA-04032 в ноябре минувшего года в Нижегородской области. Отчет опубликован на сайте комитета.

Воздушное судно, принадлежавшее ООО «Нано-СтройИнвест», которое сдало вертолет в аренду компании ООО «Эверест», потерпело крушение 20 ноября 2014 года в Кстовском районе Нижегородской области. Вертолет выполнял рейс Москва-Кстово.

Жертвами катастрофы стали пилот и четверо пассажиров, включая восьмилетнюю девочку. Среди них – совладелец нескольких ночных клубов Андрей Лейрих и бывший глава одного из подразделений «Газпром Инвест Запад» Евгений Шебаршов.

В качестве наиболее вероятной причины крушения МАК назвал потерю командиром воздушного судна при посадке контроля над параметрами полета, в частности, высотой. Отмечается, что посадка совершалась ночью в условиях ограниченной видимости и низкой облачности, не соответствующих метеоминимуму по правилам визуальных полетов. Способствующими катастрофе факторами могли явиться недостатки в анализе метеоусловий со стороны пилота при принятии решения о вылете.

МАК указывает и на малый опыт полетов пилота на данном типе воздушного судна. В отчете отмечается, что командир воздушного судна проходил подготовку к пилотированию вертолета AS-350B3е, теоретическую и практическую подготовку/переподготовку для полетов на отличном от него судне AS-350B3 он не проходил.

Как маневром снизить шум вертолета

Громкие вертолеты давно стали большой проблемой в крупных городах, таких как Нью-Йорк или Лос-Анджелес. Стрекотание пролетающих машин сопровождает жителей за семейным обедом, во время прогулки по парку — словом, всегда. Вертолеты здесь активно используют полиция, скорая помощь, новостные агентства, экскурсионные компании и многие другие службы. Жителей американских мегаполисов такой порядок вещей не устраивает, поэтому рассматриваются варианты ограничения использования вертолетов в городах.

Однако есть хорошая новость: за решение проблемы взялся исследователь из NASA Langley Research Center Эрик Гринвуд. Гринвуд специализируется на исследованиях вертолетной техники. Он разработал метод под названием FRAME (Фундаментальный эксперимент по акустическому моделированию вертолетной техники), который вскоре поможет нам избавиться от раздражающего вертолетного шума.

FRAME работает благодаря двум ключевым элементам: пониманию сути вертолетного шума и анализу собранных во время тестовых полетов данных. Используя знание физических законов при изучении собранных данных, Гринвуд может точно предсказывать изменение уровня шума во время полета.

Результаты своей работы исследователь представил на 71 ежегодном мировом съезде Американского вертолетного общества. Как оказалось, FRAME может точно предсказывать изменение уровня шума при осуществлении любого маневра во время полета. Особый характер вертолетного шума — результат так называемого лопастно-вихревого взаимодействия.

Когда лопасть вертолета попадает в вихревой след, образованный другой лопастью, возникает известный нам пульсирующий звук. Теперь, когда метод FRAME позволит предсказывать появление такого шума, жители крупных городов наконец смогут вздохнуть спокойно.

«Наша модель была признана работоспособной, и мы надеемся, что в ближайшем будущем она будет использована для создания руководства для пилотов вертолетов, благодаря которому они смогут летать тише, - заявил Гринвуд. - К примеру, пилот может выполнить правый поворот разными способами. Руководство подскажет ему, как сделать это для минимизации шума.»

Естественно, разработкой Гринвуда заинтересовались и военные. Те же самые правила, которые уменьшат жалобы на шум в Лас-Вегасе, помогут военному вертолету незаметнее подобраться к врагу.

Но независимо от того, где будет применяться новый метод — в гражданской или военной авиации, — Гринвуд надеется, что его исследование откроет дверь в будущее, где вертолеты будут оснащаться встроенной компьютеризированной системой управления для снижения уровня шума.

«Представьте, что вы пилот вертолета и хотите сделать «громкий» маневр. Сопrotивление штурвала в этом случае станет заметно сильнее, - сказал Гринвуд. - Вы все равно можете продолжить осуществление задуманного маневра, но система подсказывает вам, как не допустить громкого шума».

Источник: Hi-News.ru

Eclipse представляет Special Edition

Недавно образованная компания One Aviation, объединившая Eclipse Aerospace и Kestrel Aircraft, приступила к модернизации нереализованных Eclipse EA500 и Total Eclipse до последней версии этого сверхлегкого бизнес-джета – EA550. Данный шаг должен помочь производителю обновить инвентаризацию старых моделей на своей базе в Альбукерке, Нью-Мексико.

Total Eclipse был анонсирован Eclipse Aerospace в 2010 году, после приобретения Eclipse Aviation. В эту покупку также вошли около 20 недостроенных или с небольшим налетом EA500, которые впоследствии были модернизированы. Получив новую авионику и антиобледенительную систему они стали называться Total Eclipse.

В настоящее время весь этот флот, вместе с небольшим количеством EA500, будет, после модернизации, переименован в Special Edition. При цене в \$2,2 млн, данная версия получит двойную интегрированную систему управления полетом Avio, притивоюзную тормозную систему, резервную панель приборов с дисплеями, новый интерьер и двухцветную схему окраски. Каждый самолет будет поставляться с гарантией на три года.

«Eclipse SE гораздо больше, чем обновленный Eclipse EA500. Это бизнес-джет с заводской поддержкой, как новый самолет, при очень разумной цене», - говорят в One Aviation. Самолет поставляется с полностью выполненными обязательными и рекомендованными сервисными бюллетенями и оплаченным планом обслуживания двигателей P&WC Gold ESP. Кроме того, в стоимость самолета уже включен один курс начальной подготовки с доступом ко всем дополнительным функциям и оборудованию, включая автомат тяги.

Kodiak сертифицирован в России

Компания Quest Aircraft получила необходимые сертификаты на свой уникальный одномоторный турбовинтовой самолет от Управления ГА Намибии и российского МАК, сообщает Privat.Aero со ссылкой на aero-news.net. Таким образом, Kodiak сегодня сертифицирован в 29 странах мира. Напомним, прошлый год для компании, приобретенной японским инвестором, стал лучшим в ее истории. Тогда было поставлено 30 самолетов.

«Мы по-прежнему стремимся расширить наше присутствие на международном уровне, которое включает в себя работы по получению дополнительных сертификатов типа на ключевых рынках», - сказал Стив Зинда, вице-президент по продажам в Китае, на Ближнем Востоке, в Европе и Африке. «Универсальность, надежность и производительность Kodiak делают его хорошо подходящим для различных миссий, и мы ожидаем увидеть, как эти рынки продолжат расти».

В настоящее время на африканском континенте

летает семь таких машин. По словам Зинда, со стороны клиентов из стран СНГ также имеется интерес к модели. Десятиместный самолет, оснащенный двигателем Pratt & Whitney PT6, особенно ценится за «внедорожные» возможности. Он способен взлететь с максимальным взлетным весом 3286 кг после 300-метрового разбега и набирать высоту с вертикальной скоростью более 6,5 м/с.

Машина постоянно совершенствуется. В 2014 году Quest сертифицировала новый интерьер и новое приборное оборудование (Garmin GFC 700 и интерьер Summit Executive). Также было получено разрешение FAA на увеличение максимального посадочного веса, на установку топливных баков TKS и дополнительных багажников KODIAK cargo pod. Дилерская сеть авиапроизводителя сегодня включает центры во многих регионах мира, включая Африку (Виндхук, Намибия). В планах — добавление по два центра ежегодно в течение следующих четырех лет. В основном в странах Европы, Ближнего Востока и Индии, которые считаются ключевыми рынками сбыта.



Gulfstream поставил 500-й G550

Компания Gulfstream Aerospace поставила заказчику 500-й бизнес джет Gulfstream G550. Заказчиком, принявшим поставку самолета, стала компания Abbott со штаб-квартирой в Эбботт-парке (штат Иллинойс, США).

«Gulfstream G550 – один из самых эффективных и надежных бизнес-джетов в сегодняшнем небе», – комментирует вице-президент по международным продажам и маркетингу Gulfstream Скотт Нил (Scott Neal). «При среднем показателе точности соблюдения графика вылетов, присвоенном Национальной ассоциацией деловой авиации США (NBAA), в 99,9%, G550 со всей очевидностью доказывает, что это жизненно важный инструмент деловой активности, позволяющий компаниям эффективно и результативно развивать свой бизнес во всем мире. Учитывая лучшую для своего класса грузоподъемность и дальность полетов, G550 также приносит огромные выгоды эксплуатантам – это еще одна причина лидирующего положения самолета на рынке в своем классе».

G550 совершает полеты на высоте до 51 000 футов (15 545 м) со скоростью до 0,885 Маха. Оснащенный двумя двигателями Rolls-Royce BR710, этот самолет способен доставить восемь пассажиров и четырех членов экипажа за 6 750 морских миль (12 501 км). Пассажирский салон G550 может быть разделен на три или четыре отсека и вмещает до 18 пассажиров.

Самолет был анонсирован 9 октября 2000 года и выпущен 8 августа 2001 года. В августе 2003 года он получил сертификат Федерального управления гражданской авиации США и в сентябре 2003 года был введен в эксплуатацию. В марте 2004 года G550 получил сертификат Европейского агентства по авиационной безопасности.

Программа G500 набирает обороты

Программа летных испытаний новейшего бизнес-джета Gulfstream G500 набирает обороты. В настоящее время самолет уже выполнил пять испытательных полетов, достигнув высоты в 38 тысяч футов (11500 метров) и скорости 0,8 Маха (первый полет состоялся 18 мая текущего года). Перед первым полетом инженеры Gulfstream провели на G500 более 34000 часов тестов в лабораториях.

В программе летных испытаний G500 будут участвовать пять самолетов, в том числе один полностью соответствующий серийной машине, что позволит компании проверить все элементы интерьера и пол-

ную интеграцию систем пассажирского салона. Выкатка G500 прошла 14 октября 2014 года, когда компания Gulfstream также анонсировала G600. G500 может пролететь 5000 морских миль / 9260 км на скорости 0,85 Маха или 3800 миль / 7038 км на скорости 0,90 Маха. Максимальная крейсерская скорость самолета составит 0,925 Маха.

Ожидается, что G500 получит сертификат типа от Федеральной авиационной администрации США и Европейского агентства авиационной безопасности в 2017 году, а ввод в строй – в 2018 году.



Странный мистер О'Брайен

Не прошло и месяца после того, как Денис О'Брайен выставил на продажу свой флагман Gulfstream G650 (M-GSIX, 2013 года выпуска, 558 полетов и 1734 летных часа), продажей которого займется OGARAJETS, а заявленная цена – \$67,95 млн. (стоимость нового самолета - \$65 млн.), как поступила информация, что самый известный ирландец уже ищет на рынке ультрадальний G650ER. Речь идет о новой машине стоимостью почти в \$68 млн. Аналитики немного с насмешкой констатируют, что видимо Ирландия действительно находится на краю земли и покрыть расстояние до крупных мировых центров способна исключительно ER модификация популярного джета.

Сейчас основным самолетом О'Брайена временно остается G550 (бортовой номер M-YBJK), который был приобретен в том же 2013 году.

Gulfstream анонсировал модификацию ультрадальнего флагмана в мае 2014 года на выставке EBACE. Обновленный самолет имеет дальность полета 7500 морских миль/13890 километров на скорости 0,85M и 6400 миль/11853 км на 0,90M. По сравнению с оригинальной модификацией, которая была введена в эксплуатацию в конце 2012 года, увеличение дальности составило 500 миль/926 км.

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

В Air France довольны партнерством с Wijet

Спустя год после запуска совместного проекта с бизнес-оператором Wijet, французский национальный перевозчик Air France подводит первые итоги. В июле 2014 года Air France анонсировал новую услугу – пассажиры, путешествующие первым классом «La Première» в столичный аэропорт Charles de Gaulle Airport, могут приобрести дополнительный перелет на борту одного из четырехместных самолетов Citation Mustang французского оператора Wijet по фиксированной ставке летного часа в €2400 (\$3300). При этом пассажир «La Première» может «взять с собой в самолет» и попутчиков, при условии, что они летели одним рейсом и минимум в бизнес-классе.



Сейчас полеты с Wijet доступны более чем по 1200 направлениям в аэропорты, расположенные в двух с половиной часах лета от Charles de Gaulle Airport. Citation Mustang оборудованы спутниковой телефонной связью, на борту самолета есть возможность подключения любого электронного устройства. Пассажиров доставляют до борта на персональном автомобиле премиум класса. В Air France утверждают, что стоимость перелета с Wijet на 40% дешевле аналогичного проекта Lufthansa с NetJets. Wijet была образована в 2009 году и базируется в парижском аэропорту Ле-Бурже. Оператор считается одним из самых «доступных» во Франции. Стоимость перелета начинается от €2200 (\$3000) за летный час.

Спустя год, партнеры констатируют, что услуга весьма востребована. Основными пользователями программы на протяжении года были клиенты из США и Китая. Кроме этого представители Air France заявляют, что более 50% пассажиров премиум-класса выбирают компанию именно за наличие данной услуги. А общее количество пассажиров первого класса, пользующихся этой услугой, вплотную приближается к 80%. Если же график пассажира позволяет ему находиться некоторое время в Париже, то партнеры и вовсе предлагают ему вылет из главного бизнес-аэропорта – Ле Бурже. Теперь же компании рассматривают и аналогичный проект для рейсов, где не предусмотрен первый класс. Уже через два месяца планируется, что будут опубликованы тарифы для этой категории пассажиров. Также «предварительные дискуссии» ведутся с местными партнерами в США и Китае.

58 рейсов в день

Компания VIPPORT подвела итоги работы аэропорта «Внуково-3» в мае и с начала 2015 года. Как сообщили BizavNews в компании, в мае текущего года было выполнено 1764 рейса и обслужено 11747 пассажиров (5819 на прилет и 5938 на вылет). На долю иностранных операторов пришелся 1381 рейс, на российские – 383 рейса. Всего с начала года (01.01.2015-22.06.2015) VIPPORT обслужил 7905 рейсов и 50233 пассажира (25503 на прилет и 2470 на вылет). Иностранные операторы выполнили 6396 рейсов, отечественные – 1509 рейсов.

Напомним, что за 2014 год было выполнено 19877 рейсов, против 19437 годом ранее. За этот период

было обслужено 128370 пассажиров (в 2013 году эта цифра составляла 132648). На долю международных перелетов пришлось 13910 рейсов, внутренних – 5967 (в позапрошлом году эти цифры соответственно составляли 13720 и 5717 рейсов). Российскими авиакомпаниями в 2014 году было выполнено 3574 рейса, зарубежными – 16303, против 3157 и 16280 рейсов в 2013 году.

В мае 2015 года VIPPORT активно был задействован во встрече официальных делегаций, прибывших на празднование 70-летия Победы в ВОВ. 7 и 8 мая на перронах Внуково-2 и Внуково-3 приземлялись самолеты различных типов, начиная с Boeing 747-400,

ACJ330, Airbus A340, BBJ и заканчивая Bombardier Global, Dassault Falcon 900, Bombardier Challenger 870, а также отечественные Ту-154 и Ил-96. Среди прилетевших гостей были главы Китая, Индии, Египта, Казахстана, Киргизстана, ЮАР, Сербии, Чехии, Кипра, Палестины, Кубы, Венесуэлы и другие. Очень символично, что в составе многих делегаций были ветераны ВОВ. Всего было обслужено более 30-ти литерных рейсов.

Напомним, что компания VIPPORT работает с декабря 2004 года и является оператором по организации наземного обслуживания для рейсов бизнес-авиации в аэропорту Внуково. ЗАО «ВИППОРТ» осуществляет свою деятельность в соответствии с действующим сертификатом. Сотрудники, задействованные в производственном процессе, владеют английским языком (многие владеют и другими языками), обучены и имеют действующие сертификаты государственного образца. VIPPORT имеет договорные отношения со всеми службами аэропорта Внуково, ГТК «России» и может организовывать наземное обслуживание как во Внуково-1 и Внуково-3, так и во Внуково-2 – правительственном терминале. Основное направление деятельности ЗАО «ВИППОРТ» - организация, контроль и координация наземного обслуживания бизнес-авиации.

В течение прошлого года в аэропорту продолжилось строительство и модернизация ангарного комплекса. В итоге, в настоящее время во «Внуково-3» расположен крупнейший ангарный комплекс в Европе, позволяющий всесезонное хранение и обслуживание воздушных судов любых типов, включая ACJ340 и BBJ767 (18 ангаров, площадью от 96 кв.м. каждый). «Внуково-3» располагает более 210 000 кв.м. перронных площадей.



Фото: Дмитрий Петрученко

Spike Aerospace изменил концепцию своего суперсоники

Американский стартап Spike Aerospace, который в 2013 году представил концепцию своего сверхзвукового бизнес-джета S-512, внес изменения в дизайн самолета. Также компания сообщает о переходе программы от концепции к этапу предварительного проектирования.

«Первоначальная концепция была представлена в 2013 году, и тогда наши инженеры были сосредоточены на аэродинамическом анализе и оптимизации дизайна, чтобы удовлетворить трем требованиям: безопасности, производительности и экономической эффективности», - говорит Вик Качория, основатель компании.

Наиболее заметным изменением, которое сейчас компания внесла в конструкцию S-512, стало модифицированное треугольное крыло, которое, по словам старшего инженера Spike Анутоша Мойтра, «покажет высокую аэродинамическую эффективность и улучшенные летные характеристики как на низкой скорости, так и на сверхзвуке».

В первоначальном варианте крыло самолета было прямое. В нынешнем виде оно имеет стреловидность по передней кромке, что снижает волновое сопротивление и, следовательно, снижает расход топлива и увеличивает дальность.

Разработчики также изменили хвостовое оперение, чтобы уменьшить лобовое сопротивление и повысить управляемость воздушного судна на сверхзвуковых скоростях. «Улучшенные характеристики устойчивости новой конструкции S-512 позволили избавиться от горизонтального оперения, что в результате дало снижение лобового сопротивления и массы», - добавляет Анутош Мойтра.

Компания и дальше планирует совершенствовать конструкцию самолета. Это будет касаться оптимизации фюзеляжа, управляющих поверхностей и замены двигателей Pratt & Whitney JT8D на более современные. Компоновка двигателей по бокам также может быть изменена. Компания Aegion, которая также планирует разработать сверхзвуковой джет, рассматривала такие же двигатели в первоначальном дизайне SBJ, но изменила свое решение в начале прошлого года, после выпуска новых правил ИКАО по шуму, которые вступают в силу в 2020 году. В этом же году S-512 тоже должен начать полеты.

По словам разработчиков, самолет оптимизирован для полетов со скоростью 1,6 Маха, в первую очередь над Атлантикой и Тихим океаном из Нью-Йорка в Лондон и из Лос-Анджелеса в Токио. Spike Aerospace прогнозирует, что к 2025 году на этих маршрутах будет совершаться от 600 до 1000 сверхзвуковых полетов в день.

Чтобы предотвратить проблемы с «зелеными», компания заказала независимое исследование у морских биологов о воздействии сверхзвукового полета на морских животных. Второй этап исследования уже завершен, а результаты будут представлены в апреле 2016 года.



Bell 525 взлетел

Компания Bell Helicopter объявила об успешном первом полете своего нового суперсреднего вертолета Bell 525 Relentless. Первый полет вертолета состоялся 1 июля в центре компании в Амарилло, штат Техас.

«Bell 525 сегодня очень хорошо показал себя», - сказал Трой Каудилл, старший летчик-испытатель Bell Helicopter. «Я очень рад быть частью создания этой современной машины и способствовать воплощению в жизнь будущего вертикального взлета».

«Первый испытательный полет начался с наземных тестовых пробежек и маневров, затем было выполнено первое висение, на котором выполнялись различные маневры, а также проверена управляемость на низкой скорости при ветре с порывами до 20 узлов», - добавил Джефф Гринвуд, старший летчик-испытатель Bell Helicopter.

Bell 525 был разработан с участием консультативной группы клиентов как вертолет, который должен удовлетворить перспективные потребности в эксплу-



тационной безопасности, полезной нагрузке, дальности, комфорту, конфигурации салона и надежности. Одной из уникальных характеристик Bell 525 является способность выполнять взлет и посадку по категории CAT-A с максимальным весом. Даже в том случае, если один из двух двигателей откажет, Bell 525 имеет достаточную мощность для поддержания безопасного полета с набором высоты.

Вертолет будет оснащен двумя двигателями GE CT7-2F1 с системой электронного управления FADEC и бортовым комплексом ARC (awareness, react and control — осведомленность, реагирование, контроль) на основе авионики Garmin 5000 с сенсорными экранами. Производитель заявляет, что благодаря улучшенной аэродинамике фюзеляжа 525-я модель сможет развивать скорость более 260 км/ч. Дальность полета составит свыше 740 км.

Вертолет будет оборудоваться электронной дистанционной системой управления от BAE Systems. Bell Helicopter позиционирует новую модель как первый коммерческий вертолет с ЭДСУ.

В настоящее время компания имеет письма о намерениях на заказ более 60 вертолетов.

VIP-граница на замке

Чиновники могут лишить аэропорты одного из доходных видов бизнеса: с 1 июля VIP-залы крупнейших аэропортов должны были лишиться отдельных пунктов пограничного обслуживания. По данным «Коммерсанта», на этом настояла ФСБ, заявив о незаконности таких услуг. В отрасли оценивают поступление от одного VIP-зала в крупном аэропорту в среднем в 10 млн руб. в месяц. Перспектива потери доходов беспокоит аэропорты настолько, что к решению вопроса уже привлекли вице-преьера Аркадия Дворковича.

Как рассказали источники на рынке, с 1 июля в российских аэропортах должен измениться порядок пограничного обслуживания в VIP-залах: паспортный контроль и предполетный досмотр их пассажиры теперь должны проходить в общем порядке. Соответствующее указание от ФСБ поступило в погранслужбы аэропортов, говорят собеседники «Ъ», в качестве причины указывалась «незаконность предоставляемых услуг». Проблема поднималась во вторник на совещании под председательством первого вице-преьера Аркадия Дворковича и с участием представителей крупнейших аэропортов и Росграницы. Пресс-секретарь господина Дворковича подтвердила факт совещания.

В Росгранице лишь пояснили, что ведомство не прекращало пограничный и таможенный контроль в VIP-залах аэропортов, не уточнив, вносились ли изменения в процедуры. Однако на профильном портале заказа и бронирования VIP-залов в аэропортах сообщается, что пассажиры по-прежнему могут зарегистрироваться и оформить багаж в VIP-зале, но паспортный и предполетный контроль придется проходить в общем порядке. Из-за этого в аэропорт рекомендовано приезжать не менее чем за 1,5 часа до вылета.

Однако, 2 июля в пресс-службе Росграницы сообщили информационным агентствам, что правительством страны в ближайшее время будет разработана нормативная база, регулирующая пограничный контроль в VIP-залах аэропортов.

По мнению источников, ситуация может вернуться в прежнее русло после того, как в правительстве будет разработана нормативная база, регулирующая погранконтроль в VIP-залах аэропортов. Вопрос об отсутствии регламентации проведения погранконтроля в залах повышенной комфортности аэропортов поднимался на заседании правительства еще в марте. На этой неделе эта проблема также поднималась на одном из заседаний кабинета министров с участием руководства минтранса, Росграницы и ФСБ.

Как сообщили информационным агентствам в Росгранице, погранконтроль в VIP-залах российских аэропортов может быть восстановлен после включения их в зону пунктов пропуска. «В пределы пунктов пропуска включаются специально оборудованные участки территории, здания, сооружения и отдельные помещения (часть помещений), необходимые для осуществления пограничного, таможенного и иных видов контроля», - пояснили в пресс-службе ведомства.

По словам экспертов, пределы пунктов пропуска определяются комиссией с участием представителей Росграницы, Минтранса России и Погранслужбы. Иными словами, вопрос технический, и его вполне можно решить.

«Вопросы осуществления контроля в VIP-залах аэропортов рассмотрены 30 июня на совещании под руководством заместителя председателя правитель-



ства РФ Аркадия Дворковича. После поступления протокола этого совещания все содержащиеся в нем поручения будут выполнены Росграницей в установленные сроки», - сообщает агентство ТАСС со ссылкой на пресс-службу Росграницы.

Кстати, недавно руководитель Росграницы сообщил в интервью ТАСС, что ведомство планирует уже в 2017 году опробовать систему дистанционного оформления документов при пересечении границы.

«Сейчас разрабатывается интегрированная система управления пропуском через государственную границу», - сказал он. «Это совместная инициатива Росграницы и ФТС, до 2016 года идут научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы. Человек может с компьютера или даже с мобильного телефона забить «я, Иванов Иван Иванович, собираюсь завтра в 15.00 пересечь границу» и заполнить документы. И уже на пункте пропуска его ждут, никакие формальности не замедлят процедуру».

В 2017 году эту систему в пилотном варианте планируют опробовать на четырех пунктах пропуска: в Калининградской, Ленинградской, Белгородской областях и в Бурятии. Первый пилотный проект будет на российско-финляндской границе на пункте «Торфяновка».

Бизнес-джет без брокеров

В ситуации резкого удорожания бизнес-перевозок, вызванного просто изменением курса валют, пользователи, даже самые консервативные, склонны искать способы сокращения издержек. Сложившаяся российская практика предоставляет такую возможность: исключить лишнее звено — брокера (или сразу цепь брокеров), заменив, например, системой онлайн-бронирования чартеров. По мнению Владислава Зенова, гендиректора и одного из соучредителей системы Charterscanner, это сэкономит до 50% стоимости чартера.

«Убежден, что в текущих реалиях пассажиры склонны полностью отказываться от услуг брокеров, - говорит Игорь Алехин, второй соучредитель Charterscanner, - ведь в совокупности все факторы

текущей ситуации приводят к разумному желанию клиента получать больший охват предложений с первой стоимостью». По его словам, для системы онлайн-бронирования, функционирующей с конца 2013 г., наступил новый благоприятный период, несмотря на то, что российский рынок бизнес-чартеров упал в начале года более чем на 20%. Присутствующее «некоторое напряжение» в работе основатели системы связывают, скорее, «с экономической нестабильностью и постоянной концентрацией на изменении обстоятельств, чем с перспективой серьезного оттока пассажиров из сегмента чартерных перевозок».

Charterscanner отличается (в частности, от пионера в этой области, английской компании Fly Victor) тем, что получает доходы не с заказчиков, а с зарегистри-

рованных в ней операторов, да и то не сразу. Из более чем 130 операторов с совокупным парком в более чем 600 ВС сейчас абонентские взносы (550 евро с каждого самолета в месяц) платят около десятка операторов, получающих от одного до четырех заказов в месяц через сайт. Что касается заказчика, то на один запрос через систему он получает от 20 до 40 предложений, из которых выбирает наиболее подходящее. Причем онлайн-заказом работа клиента с системой не ограничивается. В офлайне операционные центры оказывают круглосуточное сопровождение рейса. По словам Алехина, компания контролирует все детали организации и выполнения рейса, в том числе все разрешения, слоты, кейтеринг. В феврале Charterscanner, детище двух россиян и австрийца, с головным офисом в Дубае (ОАЭ), открыла представительство в Атланте (США) помимо уже существующих в Москве и Вене. Выход на американский рынок позволит, как рассчитывают создатели Charterscanner, удвоить базу самолетов, доведя ее до 1200 бортов к концу текущего года.

В феврале также было запущено мобильное приложение собственной разработки. В результате интенсивного развития количество клиентов системы, как утверждают соучредители, перевалило за тысячу. Переход от услуг брокеров к онлайн-бронированию — не единственное изменение на российском рынке, прогнозируемое основателями Charterscanner. «Мы ожидаем, что в 2015 г. в среде обеспеченных людей будет преобладать тенденция избавляться от дорогих неликвидных активов — под эту категорию попадают частные самолеты. Их владельцы предпочтут серьезным затратам на содержание воздушного судна выгодные перелеты на арендованных самолетах».

продолжение ►



Фото: Дмитрий Петрученко

тах», - считает Алехин. «Поскольку процесс продажи самолета занимает до полугода, - рассуждает он, - есть вероятность, что рынок доступных для чартера самолетов пополнится бортами от частных владельцев, стремящихся таким образом минимизировать свои расходы на содержание ВС, выставленного на продажу».

Изменение структуры спроса в части размерности самолетов также имеет место, хотя в силу больших расстояний бизнес-джеты с увеличенной дальностью останутся в фаворе.

Легкие и средние самолеты Cessna Citation (от Mustang до XLS), Learjet 45/60 и Hawker 400/700/850 становятся все более популярными для перелетов внутри Европы благодаря своей относительной дешевизне. На маршрутах по России, в Америку и в азиатском направлении востребованы тяжелые Falcon 900, 2000 и 7X, Bombardier Global 5000/6000, Gulfstream G550.

А вот массовая пересадка бизнес-пассажиров в премиум-классы обычных авиакомпаний по-прежнему маловероятна. «В целом же поведение преобладающего большинства клиентов российского рынка деловой авиации в 2015 г. будет сводиться к оптимизации расходов на перелеты и более агрессивному покрытию затрат на содержание самолетов в собственности», - резюмирует Игорь Алехин.

Тенденция к перераспределению пассажиропотоков с увеличением доли внутренних перелетов и сокращением международных, ярко проявившаяся в сегменте регулярных перевозок, как ни странно, отразилась и на бизнес-чартерах, хотя и не в двузначных цифрах. «Еще в декабре прошлого года процентное соотношение перелетов внутри страны

и за рубеж составляло 30 к 70. В январе 2015 г. мы отмечаем увеличение перелетов по России на 5–7%, что показывает перераспределение доли перелетов внутри страны до 37%, а на международные перелеты, соответственно, приходится 63%».

Как известно, регулярные перевозки по России растут в основном за счет курортных направлений. По данным Charterscanner, частные чартеры следуют тому же тренду. Так, отмечается постоянное увеличение спроса на полеты в Крым. Однако извлечь выгоду из этой ситуации могут лишь немногочисленные российские операторы, располагающие воздушными судами, внесенными в российский регистр.

Что касается регионов России, то даже при растущем спросе развитие этих направлений по-прежнему сдерживается отсутствием адекватной инфраструктуры. «Взлетно-посадочные полосы находятся в посредственном состоянии во многих малых городах периферии, и далеко не каждый аэропорт способен предоставить необходимое наземное обслуживание для частных самолетов; проблемы возникают вплоть до трудностей в диалоге между иностранным пилотом и диспетчером в отдельных региональных аэропортах, не предусмотренных для приема иностранных самолетов. В таких случаях требуется помощь летчика-лидирующего на борту, - рассказывает Алехин. - Однако необходимо понимать, что потребность в частных перелетах там очень низка и инфраструктура имеет потенциал развития лишь в том случае, когда бизнес-активность городов пойдет в рост».

Одна из самых сложных задач Charterscanner — исключить участие в системе брокеров. С этой целью проводится тщательный скрининг клиентов. Говоря о ситуации на российском рынке, Игорь Алехин формулирует давно известный парадокс: «Клиенты

из России — это существенная доля мирового рынка. По нашему анализу, на текущий момент более 200 международных операторов осуществляют обслуживание частных джетов, которые принадлежат гражданам РФ. При этом в России абсолютное большинство компаний на рынке предлагает брокерские услуги и лишь единицы занимаются менеджментом воздушных судов».

По его словам, развитию операционной деятельности в стране по-прежнему препятствует таможенное законодательство: регистрация воздушного судна может обойтись владельцу в дополнительные 20–40% от стоимости самолета, в зависимости от его типа. «Поэтому здесь больше распространена другая бизнес-модель: работа под крылом европейских операторов и лизинг воздушных судов с последующей продажей летных часов в чартерный сегмент».

Что касается брокеров, то в их адрес у владельцев Charterscanner находится много критических замечаний. И вряд ли все они — просто маркетинговый ход.

На первый взгляд инициатива Charterscanner выглядит беспроигрышной: оптимизация цепочки заказа бизнес-джета, онлайн-услуги и снижение расходов. Тем не менее, едва ли можно ожидать однозначного успеха этой компании на российском рынке деловых перевозок, который традиционно известен своей замкнутостью и устоявшимися личными контактами между заказчиками, брокерами и операторами. Стоимость услуг — фактор важный, но не обязательно решающий. Вместе с тем, тренд на рост прозрачности этого рынка, безусловно, наблюдается, и в этом смысле Charterscanner движется в тренде.

Елизавета Казачкова, АТО.ru