



На минувшей неделе компания Bombardier отмечала важную веху в своей славной истории – 50 лет первого полета своего реактивного первенца Learjet 23. По большому счету, Learjet 23 стал пионером реактивной бизнес-авиации, и на протяжении своей славной истории это семейство неоднократно становилось лидером в своей нише. История Learjet – это зеркало современной бизнес-авиации, и по тому, как развивалась эта линейка, можно изучать развитие рынка бизнес-перевозок в целом. Сейчас семейство Learjet продолжает славные традиции своих предшественников, завоевывая не только новые рынки, но и сердца своих будущих владельцев.

На этой неделе нас вновь потешила Америка, со своими неразберихами в правительстве с заморским названием «шатдаун». Однако ирония заканчивается там, где начинается реальная финансовая опасность. В GAMA трубят, что если ситуация затянется, то в течение следующих нескольких недель будут находиться в опасности 123 поставки на сумму более \$ 1,38 млрд.

Ну, и напоследок приятная для нас новость. В принципе, мы стараемся как можно реже рассказывать нашим читателям о собственных успехах. Но как говорится: не похвалишь себя сам - никто не похвалит :). На этой неделе компания «Медиалогия» опубликовала очередной рейтинг самых цитируемых медиаресурсов авиационной отрасли. С начала года мы «шагнули» с десятого на третье место. Мы хотели бы еще раз поблагодарить всех наших спикеров и попросить компании «не держать в себе» новости, которые, уж поверьте нам, будут очень интересны рынку.



Поставки самолетов прекратились

Правительственный «шатдаун», который начался в прошлый вторник в США в результате бюджетного тупика в Конгрессе, оказал более глубокое влияние на бизнес-авиацию, чем изначально предполагали аналитики отрасли

стр. 17



Европа пока не готова к росту

Надежды на конец падения, которые могли возникнуть после августовского роста трафика бизнес-авиации в Европе, не оправдались

стр. 18



Zig-ZagCopter

Eurocopter представил на выставке яхт в Монако уникальный «коллекционный» вертолет, сочетающий в себе качества транспортного средства и предмета искусства

стр. 19



21 год – полет нормальный

Сегодня наш собеседник – Клод Альбер (Claude Alber), вице-президент и управляющий директор по вопросам деятельности компании Rockwell Collins в странах Европы, Ближнего Востока и Африки

стр. 21



КАЖЕТСЯ, МИР СТАЛ МЕНЬШЕ

Gulfstream G650

Запчасти для бизнес-джетов Falcon поставит российская компания

В России и СНГ эксплуатируется достаточно большое количество бизнес-джетов Falcon производства компании Dassault Aviation, и их надо обслуживать и ремонтировать. С этой целью еще в 2005 году Dassault Falcon Service (DFS), дочерняя компания Dassault Aviation, организовала во Внуково – крупнейшем аэропорту бизнес-авиации в Европе, технический центр, имеющий одобрения EASA и FAA.

Главной задачей центра DFS было обеспечение технического обслуживания самолетов марки Falcon, для чего на первоначальном этапе привлекались специалисты из головного центра ТО, расположенного в Ле Бурже.

Постепенно пришло убеждение, что российское представительство должно расширять сферу деятельно-

сти и получать отдельный юридический статус. Так, 13 мая 2013 года появилась Dassault Falcon Service Moscow.

Что касается оснащения центра Dassault Falcon Service Moscow специальным оборудованием и инструментом, то эта задача требует значительных затрат на логистику и таможенное оформление, а последнее в России, как известно, дело особое, требующее серьезных знаний и опыта. По этой причине французская компания решила скооперироваться с известным российским провайдером услуг ТОиР «Восток Техникал Сервис» (ВТС) в деле поставок запасных частей из Франции в Россию.

Для осуществления этих планов ВТС заключила генеральное соглашение с Dassault Aviation Falcon Spares, согласно которому российская компания получает право на приобретение и дальнейшую реализацию запасных частей, материалов и компонентов, необходимых для обеспечения эксплуатации парка воздушных судов Falcon на территории России и стран СНГ. Договор был подписан во время проведения выставки бизнес-авиации Jet Expo 2013 Генеральным директором ООО «Восток Техникал Сервис» Дмитрием Бурейченко и Директором Dassault Aviation Falcon Spares в Ле Бурже Шарлем Вэмаэром (Charles Wemaere), в присутствии Генерального директора ЗАО «Вишпорт» Игоря Мудрика.

Договор позволяет DFS Москва сконцентрироваться собственно на обслуживании и ремонте самолетов Falcon, в то время как все вопросы снабжения материалами и запасными частями берет на себя ВТС, имеющая в этом большой опыт и соответствующую инфраструктуру.

Источник: Авиаглобус



Тел./Факс: +7 (812) 704-3461
Моб.: +7 (964) 342-2817

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

Время – деньги

Издание Business Jet Traveler (проект AIN), ориентированное на пользователей бизнес-авиации, выпустило очередное исследование. Объектом этой работы, которая основана на опросе почти 1100 читателей журнала, стали предпочтения и мотивы использования бизнес-джетов.

Одним из результатов исследования стало подтверждение одного из постулатов отрасли – деловые самолеты экономят время. И именно этот фактор становится ключевым при принятии решения лететь на бизнес-джете почти для половины респондентов. Также путешественники предпочитают чартер при отсутствии регулярного авиасообщения в месте назначения (этот фактор стоит на втором месте в причинах использования бизнес-авиации), что также является вариантом экономии времени. В то же время, такие варианты как приватность, комфортабельность

(по сути относящиеся к роскоши) не так волнуют респондентов.

Когда исследователи обратились к читателям с вопросом о динамике использования бизнес-джетов в прошлом году, то ответы в основном свелись к «не значительно». Около 38% сказали, что они летали примерно столько же, как и в прошлом году, 30% – немного или много больше, и примерно столько же (32%) заявили, что они летели немного или намного меньше.

Участники исследования в основном летают по бизнесу – 36,5% ответили, что всегда или почти всегда пользуются бизнес-авиацией для деловых поездок, 28,6% - в основном и 24,6% - поровну делят частные и деловые полеты.

Также исследователи попросили респондентов выбрать воздушное судно в каждом сегменте, если бы у них появилась возможность бесплатно его использовать в течение года. Однозначно участники опроса выбрали в своих сегментах только Pilatus PC-12 (одномоторный турбопроп), семейство King Air (двухмоторный турбопроп), G650 (большой бизнес-джет), семейство BBJ (бизнес-лайнер) и вертолет S-92 (тяжелый двухмоторный). В остальных сегментах, как правило, респонденты выбирали два-три фаворита. По поводу будущего года респонденты настроены оптимистично: 46% планируют летать примерно столько же, а 42% ожидают увеличить «налет». И только 12% собираются летать на бизнес-джетах меньше, чем в этом году.

Результаты исследования также включают предпочтения читателей издания в сегментах долевого владения, карточных программах, чартерных операторов.



КРЫЛЬЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА



Центр Деловой Авиации
в международном аэропорту Шереметьево

АЭРОПОРТ ШЕРЕМЕТЬЕВО / ТЕРМИНАЛ «А»

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

Безопасность бизнес-авиации немного улучшилась

Согласно предварительным данным AIN, зарегистрированные в США бизнес-джеты показали заметное улучшение безопасности полетов за девять месяцев 2013 года по сравнению с прошлым годом. Так, в этом периоде наблюдалось снижение авиационных происшествий с несмертельным исходом. Количество катастроф с жертвами осталось прежним, но число погибших немного снизилось.

В течение первых трех кварталов 2013 года было зафиксировано шесть аварий с участием американских бизнес-джетов, в то время как за тот же период прошлого года произошло 23 авиационных происшествия без человеческих жертв. Тем не менее, в обоих периодах произошли четыре катастрофы со смертельным исходом, в результате чего в 2013 году погибло 13 человек против 17 в соответствующем периоде прошлого года.

Во флоте турбовинтовых самолетов, зарегистрированных в США, за 9 месяцев этого года произошла 21 авария по сравнению с 27 в 2012 году. Однако на турбопропах погибло значительно больше людей, чем в прошлом году – в этом году 35 человек в 11 авариях, в то время как в прошлом – восемь в трех катастрофах.

С зарегистрированными в других юрисдикциях бизнес-джетами в течение первых девяти месяцев произошло восемь авиационных происшествий – на два больше, чем в прошлом году, в том числе одна катастрофа со смертельным исходом, в результате чего два человека погибли (столько же, сколько и в прошлом году). За этот период произошли аварии с 18-ю зарегистрированными за рубежом турбовинтовыми самолетами, в том числе 10, в которых погибло 38 человек. Это сопоставимо с 20 происшествиями, в 10-и из которых погибло 33 человека, в прошлом году.



УХОД ЗА ИНТЕРЬЕРОМ И ЭКСТЕРЬЕРОМ ВАШЕГО БИЗНЕС ДЖЕТА

- КАЧЕСТВО
- ОТВЕТСТВЕННОСТЬ
- ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД



ЧЛЕН
ОБЪЕДИНЕННОЙ
НАЦИОНАЛЬНОЙ
АССОЦИАЦИИ
ДЕЛОВОЙ
АВИАЦИИ

Объединенная Национальная Ассоциация Деловой Авиации



МОСКВА. АЭРОПОРТ "ШЕРЕМЕТЬЕВО"

В Турции появится Bell 407GX

В рамках прошедшей в Монако 23-й ежегодной выставки Monaco Yacht Show компания Bell Helicopter и турецкий холдинг Saran Holding Group заключили договор на поставку Bell-407GX, который станет первым вертолетом этого типа в Турции. Вертолет будет доставлен заказчику в корпоративной компоновке.

Saran Holding Group базируется в Стамбуле и работает в различных сегментах экономики, включая энергетику, авиацию и медиа. Кроме того, дочерняя компания Saran Aviation выступает в качестве независимого представителя Bell Helicopter и оператора по медицинской эвакуации и транспортных услуг.

В Bell Helicopter отмечают, что турецкий рынок переживает настоящий вертолетный бум. Производителю удалось поставить в Турцию за последние два года 24 вертолета, и в компании надеются, что этот тренд сохранится и в будущем.

Напомним, что в настоящее время самым крупным контрактом Bell Helicopter в Турции стал договор на поставку 17 вертолетов Bell-429 (Национальная полиция Турции и Подсекретариат оборонной индустрии МО Турции). В среднем турецкие заказчики получают ежегодно до 80 новых вертолетов различных классов.

Разработанный на базе 407-й модели вертолет Bell-407GX является единственным одномоторным вертолетом в мире, оборудованным авионикой Garmin G1000HTM с системами HTAWS и TIS, а также с функцией движущейся карты и системой синтетического видения. Вертолет имеет высокую скорость (крейсерская – 240 км/ч), а также вместительную кабину, рассчитанную на шесть пассажиров.

Первый серийный AW189 поднялся в воздух

Компания AgustaWestland сообщает о первом полете первого серийного AW189, который предназначен для стартового заказчика Bristow Helicopters (компания получит вертолет до конца года). Ожидается, что уже в начале 2014 года вертолет приступит к полетам в Северном море на офшорных перевозках. Сейчас на заводе производителя в Верджате (Vergiate) находятся еще две полностью готовых машины. AgustaWestland начала сборку первых серийных вертолетов в июне 2013 года.

В конце сентября 2013 года компания закончила активные работы по сертификации в EASA вертолета AW189, и сейчас идет подготовка документации и окончательные процедуры на серийной машине. AgustaWestland планирует уже до конца этого года получить европейский сертификат типа. Первоначально EASA планировала выдать документ про-



изводителю еще летом 2013 года, но из-за многих нареканий по программе летных испытаний в заявленные сроки сертификат типа получить не удалось. В настоящее время четыре прототипа и два серийных вертолета налетали в общей сложности 1900 часов.

Вертолет AW189 с взлетным весом 8 тонн был разработан на основе среднего двухдвигательного военнотранспортного вертолета AW149, однако представляет собой абсолютно новую модель, которая должна стать дополнением к 12-местному AW139. Программа стартовала в начале 2011 г., а анонсирован вертолет был на Paris Air Show летом 2011 г. Первый полет опытная машина совершила 21 декабря 2011 года.

Салон вертолета имеет в стандартной комплектации 16 пассажирских мест, однако есть варианты размещения как 18, так и 12 кресел. К настоящему моменту производитель собрал 70 заказов на AW189.

Для частных клиентов британское дизайн-бюро Andrew Winch Designs (AWD), специализирующееся на разработке интерьеров яхт, бизнес-лайнеров и домов, разработало VIP-интерьер. Новый включает в себя шесть полноценных VVIP-мест, комфорт которых усиливается встроенной системой шумоподавления, позволяющей разговаривать без напряжения. Также в интерьере предусмотрены два кресла, которые могут вращаться на 360 градусов, а в одном из вариантов дизайна – стеклянная перегородка между кабиной пилотов и салоном. А такие атрибуты как сенсорные экраны с отображением всей информации о полете, развлекательные системы уже являются необходимым элементом, без которых невозможно представить VIP-интерьер самолета или вертолета.

АСЖС поставил 24-й АСЖ

Airbus Corporate Jet Centre (АСЖС), подразделение Airbus Corporate Jets, занимающееся разработкой и установкой пассажирских салонов в VIP-конфигурации и по индивидуальным заказам, сообщает о поставке очередного, 24-го полностью укомплектованного самолета семейства АСЖ. Новый 19-местный бизнес-джет АСЖ319 был передан неназванному заказчику с Ближнего Востока. Как говорится в сообщении компании, в этом проекте удалось реализовать 15 новых инновационных решений для удовлетворения высоких требований заказчика по дизайну интерьера и установки дополнительного оборудования (предполагается, что самолет будет эксплуатироваться в интересах крупной корпорации).

Новый самолет традиционно разделен на две основные зоны: в носовой части лайнера расположены гостиная, рассчитанная на 12 пассажиров (один четырехместный «клуб» и один двухместный «клуб») и зона отдыха (два больших дивана и четыре больших стола с электроприводом). В корме самолета впервые в практике АСЖС располагаются десять «мини-люксов» (vip suites), каждый из которых оборудован специальными электрокреслами, позволяющими превращать их в полноценное спальное место. Также для пассажиров «мини-люксов» предусмотрен персональный ЖК-телевизор, система развлечения в полете, персональный климат-контроль и беспроводной интернет. Всеми процессами пассажир может управлять одним прикосновением к монитору.

С точки зрения системы развлечений, этот самолет, как и предыдущие, оснащен визуальной системой высокой четкости на основе интерфейса HDMI, которая позволяет пассажирам наслаждаться высочайшим качеством изображения 1080p в VIP-зонах и в передней гостиной на экране 52 дюйма.

Greenpoint расширяет производственные мощности

Американский провайдер услуг по комплектации интерьеров и ТОиР бизнес-джетов Greenpoint Technologies (входит в Greenpoint Aerospace) сообщает о приобретении активов Jet Work Air Center, также работающей в этом сегменте. Сейчас Jet Work Air Center базируется в Denton Municipal Airport и имеет специализированный ангар площадью 9200 кв.м.

В Greenpoint Technologies первым делом успокоили персонал приобретенной компании, сообщив, что не будут менять профиль, а создадут на базе Jet Work Air Center свое новое подразделение, которое будет заниматься комплектацией интерьеров, техническим обслуживанием и ремонтом бизнес-джетов среднего и суперсреднего класса (включая авионику и двигатели). Также в соответствии с подписанным договором к Greenpoint Technologies перешла и дочерняя компания Jet Work Air Center – Odyssey Aerospace Components, которая занимается производством мебели для бизнес-джетов. В течение девяти месяцев, пока действуют ранее подписанные контракты с клиентами, Jet Work Air Center сохранит свое название.

В обеих компаниях довольны сделкой. По мнению представителей Greenpoint Technologies, новые производственные мощности в Denton Municipal Airport позволят компании существенно расширить перечень предлагаемых услуг, а также сохранить рабочие места для персонала Jet Work Air Center. В будущем в аэропорту Greenpoint Aerospace будет построен и новый дизайн-центр.



Greenpoint Technologies является центром комплектации компании Boeing Business Jet (BBJ) с 1988 года. Именно здесь свой новый интерьер получают многие из бизнес-джетов семейства BBJ, включая Boeing 747-8VIP. Штаб-квартира компании находится в городе Киркленд всего в нескольких минутах от завода Boeing в Сиэтле. Одно из последних инновационных решений компании - AeroLoft System для самолетов Boeing 747. Благодаря технологии AeroLoft System существенно увеличится площадь салона за счет использования пространства между верхней и основной палубой самолета. В «новом» пространстве будут установлены восемь дополнительных спальных кают и гардеробная (площадь 393 квадратных фута, т.е. 36,5 квадратных метров пространства в салоне).

М2 скоро получит сертификат

Cessna Aircraft заканчивает сертификационные испытания своего нового легкого бизнес-джета М2. На минувшей неделе производитель провел заключительные летные тесты интегрированного комплекса авионики Garmin G3000 в различных метеоусловиях и этапах полета, которые не выявили нарушений и погрешностей в работе системы. В компании пока не называют точную дату получения сертификата типа FAA, но речь идет о нескольких неделях. Впрочем, на выставке NBAA-2013 производитель заявил на статистику М2, но скорее всего все же к этому времени самолет сертификат получить не сможет. Сейчас Cessna Aircraft закончила производство на заводе в Индепенденсе первых шести машин, три из которых будут переданы стартовым владельцам сразу же после получения сертификата FAA.

«Нам кажется, что М2 займет важное место на рынке легкой деловой авиации», – комментирует Брайан Ролофф, руководитель проекта М2. «Мы спросили наших клиентов, чего им хочется, и сконструировали М2 в соответствии с их пожеланиями. Реакция наших клиентов показывает, что этот самолет отвечает их требованиям с точки зрения задач, которые он способен выполнять, а также его характеристик и отделки. Разработка и производство продуктов с учетом мнения и требований клиентов лежит в основе политики Cessna, и именно благодаря этому наша компания уже много лет по праву гордится своей репутацией в мире авиации. Программа по созданию М2 продвигается хорошими темпами, и мы с нетерпением ждем следующей стадии – сертификации и начала поставок. На наших глазах самолет сейчас обретает форму, и мы надеемся, что наши клиенты, которым не терпится начать летать на М2, так же радуются этому, как и мы сами».

Стоимость нового М2 составляет \$ 4,395 млн.

На пенсию еще рано

Компания Dassault Aviation сообщает о передаче первого из четырех самолетов Falcon 50 M (Marine) военному ведомству Франции (Генеральной дирекции по вооружению МО Франции), модифицированного до морской патрульной версии для последующей поставки ВМС Франции. Ранее четыре подлежащих модернизации самолета эксплуатировались в летном отряде, перевозившем первых лиц государства (тогда они имели обозначение Falcon 50В). Оставшиеся три самолета будут поставлены ВМС Франции до начала 2015 года.

Самолеты будут базироваться на авиабазе 24F Lann-Bihoué на французских островах в Тихом океане. В 1998 и 2001 гг. ВМС Франции уже получили первые патрульные самолеты на базе Falcon 50 (тогда они получили обозначение Falcon 50 SURMAR) и именно эффективность их работы с одной стороны и их возраст – с другой, заставили военное ведомство сделать новый заказ.



Основное назначение самолета – патрулирование морской экономической зоны. Самолет также может использоваться в поисково-спасательных операциях. Для выполнения этих задач Falcon 50 Marine оборудован специальной РЛС («Ocean Master»), инфракрасной камерой, эвакуационной системой со спасательным плотом, блистером, навигационной системой и средствами дальней связи.

Опытный самолет Falcon 50 совершил первый полет 7 ноября 1976г., после чего в феврале 1978г. появился второй экземпляр, а в июне 1978 г. – предсерийный самолет. Четвертый экземпляр, поднявшийся в воздух в марте 1979 г., стал демонстрационным самолетом американского дистрибьютора – компании Falcon Jet Corporation. Первая поставка была осуществлена в июле 1979 г. К началу 1990 г. 215 экземпляров Falcon 50 были поставлены в 35 стран мира. В 1980 г. было объявлено о разработке санитарного варианта, в котором могли разместиться трое носилок и два медицинских работника.

Морской патрульный вариант с оборудованием, как у Guardian 2, выпускается под обозначением Guardian 50.

Также Falcon 50 активно покупались и правительствами некоторых стран, включая Джибути, Францию, Ирак, Италию (три самолета переоборудованы в санитарные), Иорданию, Марокко, Португалию, Руанду, Испанию (местное обозначение Т.16), Судан и бывшую Югославию, большая часть из них эксплуатируется и сегодня.

Air BP усиливает присутствие в Китае

Крупнейший провайдер услуг по топливообеспечению Air BP расширяет свое присутствие в Китае. В конце прошлой недели компания сообщила о присоединении крупнейшего бизнес-оператора Китая – компании Deer Jet, базирующейся в Пекине, к программе Sterling Card. Согласно подписанному договору, каждый из 62 бизнес-джетов оператора (собственных и находящихся в управлении) получают эксклюзивные возможности заправки топливом как в Китае, так и за рубежом.

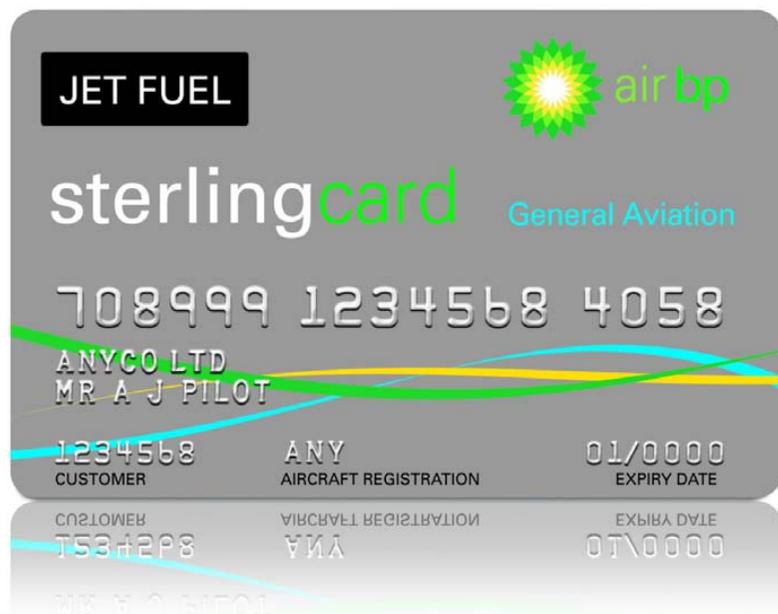
Для держателей карт Air BP Sterling Card была разработана специальная дисконтная программа, которая предоставляет наиболее удобный способ покупки авиационного топлива. Также Air BP ввела для Deer Jet дополнительную услугу по покупке авиационного топлива через сайт компании. Сейчас провайдер заканчивает сертификацию специальной техники и персонала и в начале следующей недели приступает

к работе. Это первый крупный проект Air BP в Китае, которому предшествовала почти двухгодичная работа с авиационными чиновниками страны.

Понимая, что конкуренция на рынке бизнес-перевозок Поднебесной достаточно серьезная и каждый клиент буквально на вес золота, Air BP разработала специальное ценовое предложение, предполагающее снижение стоимости в зависимости от объема заказанного топлива. Это предложение для Deer Jet действует и при международных перелетах. Сейчас специалисты Air BP находятся в наиболее крупных китайских аэропортах, а под рейсы Deer Jet выделены специальные аккаунт-менеджеры. Кроме этого, в Китае Air BP предлагает Deer Jet новую интерактивную систему формирования счетов-фактуры и оплаты в электронном виде – eNabler. В настоящее время Deer Jet является крупнейшим оператором в Китае со смешанным парком воздушных судов от BBJ/ACJ до Gulfstream G200 и Hawker 800XP.

По мнению представителей Air BP, контракт с Deer Jet – это первый и весомый успех компании на китайском рынке. «Deer Jet является ключевым игроком на рынке бизнес-перевозок с огромным потенциалом роста. Мы ожидаем дальнейшего расширения нашей деятельности в регионе и готовы продолжать инвестиции в этот рынок для удовлетворения спроса на наши услуги», - комментируют в Air BP.

В настоящее время Sterling Card наиболее известный продукт Air BP. Услуги по карте доступны в более чем 600 аэропортах по всему миру (45 стран). При этом бронирование авиатоплива и его оплата могут производиться и удаленно.







We are Aircraft Dispatch & Handling Company

We work as:

- Aircraft Dispatch center for BizJets operators, management companies;
- Operation control center for Airlines;
- Coordination center for own agents network;
- Trip Support center for government aviation institutions;
- crew planning and travel center

We provide handling at:

Estonia EETN, EEPU, EETU, EEKE, EEKA
 Latvia EVRA, EVLA, EVVA
 Lithuania EYPA, EYSA, EYKA, EYVI
 Belarus UMII, UMMS, UMOO, UMMM, UMGG, UMMG, UMBB
 Kaliningrad UMKK




Темп производства R66 упал

Пик заказов на вертолеты R66 от клиентов из России и Канады, после получения сертификатов в этих странах, понемногу спадает. И уже в октябре 2013 года Robinson планирует снизить темпы производства своего пятиместного R66 с 12 до 8 машин в неделю. Хотя в компании не исключают, что в будущем, после сертификации модели в Европе (EASA до сих пор не выдает сертификат типа на R66), производство вертолетов вновь увеличится, однако когда это произойдет, остается загадкой.

Сейчас в среднем время ожидания новых вертолетов R22 Beta II, R44 Raven I и R66 Turbine составляет 8-10 недель. Тогда как инжекторный R44 Raven II



по-прежнему остается очень популярным среди заказчиков. Сейчас ближайшие слоты на поставку Raven II – середина февраля 2014 года.

По состоянию на начало октября 2013 года портфель заказов Robinson составляет 109 вертолетов: 9 R22, 14 R44 Raven I, 64 R44 Raven II и 22 R66.

Напомним, что в марте 2013 года вертолет Robinson R66 получил сертификат типа от Межгосударственного Авиационного Комитета. И тогда была завершена полуторалетняя эпопея с сертификацией данного типа, которая была осложнена задержками, вызванными дополнительными испытаниями гидросистемы вертолета. Как и ожидалось, никаких проблем с гидросистемой выявлено не было, однако был потерян целый год.

Как отмечают наблюдатели, придирки к гидросистеме были инициированы европейским агентством EASA (именно по этой причине вертолет до сих пор не сертифицирован в Евросоюзе), которое отвечает в Европе за сертификацию воздушных судов. Объективность EASA вызывает вопросы, так как вертолет, к моменту подачи заявки на европейскую сертификацию, уже был сертифицирован по нормам FAA в США. Многие отмечали, что дополнительные вопросы к гидросистеме были вызваны европейским вертолетостроительным лобби. Не секрет, что почти такой же по основным ЛТХ вертолет EC-120 Colibri имеет вдвое большую стоимость, и очевидно, что рынок Колибри с сертификацией R66 сильно пострадает. Но если мотивы затяжки с сертификацией R66 Turbine еще хоть как-то объяснимы, то совершенно необъяснимую позицию выбрал МАК. Когда процесс сертификации вертолета МАКом уже начался, в EASA выдвинули свои требования, и работы на эту тему в МАКе были немедленно приостановлены.

(THINK BUSINESS)

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

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

* думайте о бизнесе
Thinking without limits

EUROCOPTER
VOSTOK

AN EADS COMPANY

Avcon Jet получил очередной Legacy

Как стало известно BizavNews, австрийский оператор бизнес-авиации Avcon Jet с 9 октября 2013 года начинает эксплуатацию 13-местного Embraer Legacy 650 (самолет 2012 года выпуска, бортовой номер OE-ITA), ранее принадлежащего британскому оператору London Executive Aviation. Самолет будет доступен для выполнения чартеров из Европы и России.

В течение 2013 года Avcon Jet заметно усилил свои позиции на российском и украинском рынках. Как комментируют в компании, спрос на услуги перевозчика в этих регионах стабильно растет. Благодаря гибкой ценовой политике и наличию во флоте различных типов бизнес-джетов, компании удалось сформировать пул постоянных заказчиков. Также для удобства своих клиентов Avcon Jet значительно увеличивает число воздушных судов в аэропортах Киева и Москвы.

Так, например, количество воздушных судов, которые базируются в Киеве, в настоящее время составляет восемь самолетов: Gulfstream G150, Embraer Legacy 600, Dassault 2000EX и Cessna Citation Mustang. Столь внушительный флот присутствует и в московском аэропорту Внуково-3. В настоящий момент московским клиентам Avcon Jet доступны четыре самолета: Bombardier Global 5000, Bombardier Challenger 850 и Challenger 300, а также ультралегкий Gulfstream 550. В обеих столицах компания имеет офисы продаж.

Всего же в парке перевозчика на данный момент 21 воздушное судно. В аэропорту Вены, где находится штаб-квартира перевозчика, в основном сосредоточен флот легких и средних бизнес-джетов типа Cessna Citation CJ2+, CJ3, Excel и XLS, а также Hawker 750.

Air Charter Scotland получил второй Legacy 650

Шотландский оператор Air Charter Scotland 8 октября 2013 года пополнил свой воздушный парк очередным самолетом Embraer Legacy 650 (бортовой номер G-WIRG, 2013 года выпуска). Таким образом, парк перевозчика постепенно комплектуется самолетами среднего и суперсреднего классов, которые позволяют осуществлять перелеты через Атлантику.

В конце прошлого года шотландский оператор приступил к эксплуатации двух новых самолетов – Legacy 650 и Gulfstream G200, что позволило Air Charter Scotland увеличить количество рейсов между Европой и Америкой на 12% по сравнению с 2011 годом. В компании не скрывают своих намерений сделать трансатлантические перелеты приоритетными в общем бизнесе. Сейчас Air Charter Scotland находится на финальной стадии поиска стратегического партнера в Канаде, с которым предполагается совместно эксплуатировать воздушные суда под

канадским флагом. А еще в этом году Air Charter Scotland планирует добавить в свой парк два самолета Bombardier Global, скорее всего, приобретенных на вторичном рынке.

Компания Air Charter Scotland со штаб-квартирой в Глазго является одним из ключевых игроков рынка бизнес-авиации Шотландии. В настоящее время ее флот насчитывает одиннадцать самолетов: Cessna Citation CJ2, Citation Bravo, Embraer Legacy 650 и Gulfstream 200.

В течение 2012-2013 гг. компания существенно укрепила свои позиции на рынках ОАЭ и России. «Все больше клиентов из России посещают Шотландию, прилетая на уикенд, либо посещая турниры по гольфу. В связи с ростом числа российских клиентов мы привлекли в штат русскоговорящий персонал», - комментируют в пресс-службе.



Первый Legacy 650 в парке оператора

LEA – лучшая в Великобритании

В начале октября 2013 года в лондонском Guildhall состоялась торжественная церемония награждения компаний, работающих на британском рынке коммерческой авиации. Традиционно организатором церемонии награждения выступила Baltic Air Charter Association, которая с 1949 года проводит подобные церемонии.

В этом году соискателями наград в различных номинациях выступали более 125 компаний из Великобритании, работающих в различных сегментах авиации, включая коммерческую авиацию, грузоперевозки, бизнес-авиацию, аэропорты, консалтинговые и страховые компании, а также авиаброкеры. В главной номинации «Best General Aviation Operator» победил крупнейший бизнес-оператор Великобритании – London Executive Aviation. За последние пять лет это четвертая победа компании в данной номинации.

Управляющий директор LEA Джордж Галанополос (George Galanopoulos), выступая на церемонии награждения, заверил всех присутствующих в продолжении политики развития компании и привлечении дополнительных инвестиций в бизнес.

«Мы благодарны всем, кто отдал свой голос в пользу London Executive Aviation. Это и есть высшее признание всех наших достижений, которых мы добились в достаточно сложное время, сопряженное с неустойчивым экономическим положением не только в Великобритании, но и во всей Европе. Я очень надеюсь, что благодаря нашей стратегии развития, особенно развития новых сегментов нашего бизнеса, мы сможем добиться еще больших результатов», - прокомментировал г-н Галанополос.

Планеры помогут сохранить летные навыки

Мы уже писали о скрытой «опасности» автоматизации процесса управления самолетом, которая заключается в потере летных навыков у пилотов. При этом никто не отрицает положительного влияния на безопасность полетов систем, помогающих летчикам в управлении самолетом. Однако уже сформировавшаяся вера в непогрешимость автоматики у современных пилотов может привести к печальным событиям, и примером здесь может служить авария коммерческого Боинга 777 авиакомпании Asiana Airlines в Лос-Анджелесе в июле этого года.

Решением проблемы может стать большее время ручного управления самолетом во время рейсов, но этому противятся авиакомпании, полагая, что автоматика лучше справится. В стандартных ситуациях это действительно так, но в особых случаях пока человека заменить нельзя, и от профессиональной подготовки экипажа зависит успех.

На недавней конференции по подготовке экипажей, организованной Королевским авиационным обществом, в Лондоне чемпионка мира по планерному спорту, а ныне офицер по безопасности авиакомпании EasyJet Сара Кельман, предложила оригинальный способ повышения летных навыков пилотов. Вспомнив свое спортивное прошлое, она считает, что полеты на планерах могут стать эффективным средством повышения уровня подготовки и восстановления летных навыков.

По словам г-жи Кельман, пилоты авиакомпаний в последние годы в значительной мере утратили навыки ручного пилотирования и все чаще не желают отключать автопилот. И планеры могут стать для пилотов средством получения более широкого спек-

тра знаний и навыков. «Планеры хорошо подходят для демонстрации того, что при потере контроля можно чувствовать себя комфортно», - заявила она. «Современные планеры имеют высокие летные качества и способны пролететь 500 миль без двигателя и подняться на высоту 32000 футов и более. По размаху крыльев и управлению некоторые из них «сопоставимы» с Boeing 737».

Планирование требует не только практики ручного управления, но и того, чтобы пилоты четко понимали «энергию» управления и метеорологию. «Даже в хорошую погоду днем существуют риски», - пояснила она. «Например, вы можете столкнуться с сильной термической активностью на коротких участках».

При отсутствии автоматизации планер может потребовать 5-6 часов концентрации, и все подходы происходят по правилам визуальных полетов. Сара Кельман также говорит, что EasyJet поощряет своих пилотов попробовать больше управлять самолетом вручную и использовать визуальные заходы на посадку, но только в рамках эксплуатационных и руководящих документов.



Flying Colours откроет новый цех

Канадская компания Flying Colours, специализирующаяся на комплектации бизнес-джетов, на фоне увеличения портфеля заказов продолжает существенно расширять производственные мощности. Уже в первом квартале 2014 года компания завершит первый этап проекта по расширению ангарного комплекса в Питерборо, где располагается головное производство. По предварительной информации, строительство нового цеха общей площадью в 6100 кв.м. обойдется компании в \$ 3,5 млн. и будет закончено в середине 2015 года. После ввода в эксплуатацию нового ангарного комплекса, компания получит дополнительные 45000 кв.м., включающие большой ангар, мастерские и дизайн-студию.

Новый цех станет третьим и самым большим в хозяйстве Flying Colours (одновременно в нем могут вестись работы на двух самолетах класса ACJ/BBJ). Кроме этого, Flying Colours сообщила о получении новых контрактов на переоборудование восьми самолетов CRJ200 в 16-местную бизнес-версию и семи самолетов CRJ700 NextGen (причем это первый опыт работы с самолетом данного типа). Оба контракта планируется реализовать до середины 2015 года.

На сегодняшний день общее количество самолетов Bombardier CRJ, поставленных компанией Flying Colours, составляет 16 машин. Десять самолетов эксплуатируются в азиатском регионе (большая часть самолетов принадлежит китайской компании Lily Jet), а пять в России (Колавиа, Ак Барс Аэро, Ямал) и на Ближнем Востоке. Также в портфеле заказов Flying Colours имеется заказ на пять самолетов Challenger 850 и восемь CRJ200 с поставкой в 2013-14 гг. Эти самолеты будут переданы китайским заказчиком. Также до конца года в Китае появится новый центр комплектации Flying Colours, а общий спрос на конвертируемые лайнеры CRJ в течение пяти лет может превысить отметку в 45 машин.

Bell представит на NBAA-2013 колесный 429

Bell Helicopter по-прежнему уверен, что он сможет получить от Федеральной авиационной администрации льготные условия для своего среднего Bell-429, которые позволят эксплуатировать этот вертолет с увеличенной взлетной массой.

Несмотря на сертификацию «тяжелого» 429-го во многих странах, ключевые рынки США и Европы пока не доступны этому вертолету. Тем не менее, на родине производитель предпринял активные шаги по лоббированию данной модели и даже добился от FAA проведения опроса по поводу внесения изменений в правила сертификации Part 27, по которым сертифицирован «легкий» вариант вертолета.

Однако проблема в том, что вертолет с увеличенной взлетной массой попадает под сертификацию по Part 29, которая предъявляет более жесткие требования, и для получения одобрения в соответствии с ними необходимо оснастить вертолет дополнительными

системами безопасности и пройти более строгий процесс сертификации. Сейчас «тяжелый» Bell-429 сертифицирован в 16 странах.

Если предположить, что в конечном итоге FAA согласится с доводами производителя и сертифицирует спорную модель, то, по мнению Bell, за ним последует и EASA.

Между тем, на предстоящей выставке NBAA-2013 Bell дебютирует с первым серийным образцом колесной модификации этой модели – 429WLG. Именно для этой модификации крайне важен сертификат на увеличенный вес, так как колесное шасси тяжелее ползкового, и в некоторых комплектациях масса вертолета будет выходить за рамки разрешенной. Причем колесный 429-й станет особенно востребован в VIP-сегменте (отсюда и премьера на NBAA), где клиенты не экономят на комплектации, что также увеличивает вес машины.



VLJ спасут?

Ежегодная выставка Business Aircraft Europe, прошедшая в этом году в лондонском аэропорту Биггин Хилл, однозначно проходила под знаком пессимизма. Практически все выступающие спикеры прогнозировали для Европы довольно скромные результаты по итогам года. «Европейский рынок все еще находится в рецессии, которая началась в 2009 году, и сейчас мы продолжаем падать, хотя темпы немного снизились. Европейский рынок не добирает 15% до 2007 года, когда мы наблюдали пик активности. И это, к сожалению, еще не все. Еще в течении как минимум двух лет мы будем наблюдать этот тренд, а общее падение по сравнению с 2007 годом может составить 25%», - комментирует Ричард Кое, глава консалтингового агентства WINGX.

Помимо бизнес-трафика, в Европе существенно упал спрос на большие и средние бизнес-джеты, и даже доля рейсов на легких джетах падает из месяца в месяц (так, в августе 2013 года падение составило 22% и 26% соответственно). А вот что касается самолетов класса VLJ (Very Light Jet), то здесь картина совсем иная. Согласно докладу WINGS, именно в период 2008-12 гг. «малыши» существенно увеличили трафик с 4000 до 33000 летных часов, тогда как, например, самолеты класса Citation XLS и Hawker 700 за этот же период показали отрицательную динамику (127000 летных часов в 2008 году против 67000 летных часов в 2012 году). Таким образом, VLJ прошли за кризисный период путь от 3,6% рынка до 33%, при этом эффективность использования самолетов выросла до 35%.

Правда не все участники дискуссии согласны с г-ном Кое. Так, глава London Executive Aviation Патрик Маргетсон-Рашмор считает, что ситуация не столь трагична. «Безусловно, мы наблюдаем значительное снижение количества рейсов, выполняемых вла-



дельцами бизнес-джетов, но что касается чартеров, то здесь в Европе все же начинается подъем. Рынки Украины, Турции и особенно России дают хороший трафик, по крайней мере, в нашей компании. И я уверен, что такая же ситуация наблюдается и у других европейских операторов. Лично я считаю, что наши Cessna Mustang – самое слабое звено нашего парка», - комментирует г-н Маргетсон-Рашмор.

Однако глава компании Blink Камерон Огден и его коллега из GlobeAir Бернанд Фрагнер согласны с выводами главы WINGX и считают, что самолеты VLJ класса как никогда показывают свою эффективность именно в период экономической нестабильности.

«Несмотря на то, что эти самолеты существенно ограничены своими летно-техническими характеристиками и пассажироместимостью, именно они позволили Blink и GlobeAir показывать просто фантастические темпы роста на общем фоне падения перевозок».

В любом случае, сложившаяся в Европе ситуация не однозначна. Как отмечают многие эксперты рынка, делать какой либо прогноз в этой ситуации неблагодарное дело. Если по итогам 2013 года падение бизнес-трафика составит менее 2,5%, то вполне возможно рецессия закончится уже к 2015 году. Но как будет развиваться рынок, вряд ли кто сможет предугадать.

Hawker 400XPR скоро поборется с Nextant 400XTi

Beechcraft рассчитывает получить сертификат на полностью модифицированный Hawker 400XPR к ноябрю 2013 года и начать поставки бизнес-джета с новыми двигателями в январе 2014 года, сообщает Flightglobal. Хотя программа продвигается с задержкой, вызванной реструктуризацией компании во время банкротства, производитель продолжает работать над сертификацией 400XPR.

По словам старшего вице-президента Global Customer Support Кристи Таннахилл, пока Beechcraft сертифицировал самолет с авионикой Rockwell Collins ProLine 21 и разработанными компанией законцовками крыльев. Сертификация бизнес-джета с более мощными двигателями Williams FJ44-4A-32 должна пройти в октябре-ноябре.

Также компания определила место, где будет проводиться модернизация самолетов. Работы по модернизации планера и систем самолетов будут проходить на новой производственной линии, которую Beechcraft устанавливает в сервисном центре компании в округе Фултон около Атланты, штат Джорджия. После модернизации конструкции бизнес-джеты будут переправляться в Индианаполис для окраски и установки интерьера. «Мы рассчитываем поставлять от 15 до 20 самолетов в год», - говорит Таннахилл.

И хотя Hawker 400XPR появится спустя два года после первой поставки аналогичного модернизированного Nextant, Beechcraft считает, что этот самолет по-прежнему имеет конкурентные преимущества. И



самое главное из них то, что 400XPR сможет получить поддержку в каждом из ста авторизованных сервисных центров компании по всему миру.

Проект 400XPR нацелен на получение заказов от владельцев активного парка самолетов Hawker 400 и 400A, который в соответствии с базой данных Flightglobal Ascend насчитывает 384 машин. Также компания присматривается к самолетам, находящимся в ведении ВВС США. Это 178 самолетов T-1A Jayhawks, которые являются военной версией Beechjet/Hawker 400A и используются в качестве учебных для подготовки экипажей транспортной авиации и топливозаправщиков.

«Нас всегда преследовал вопрос – если вы модернизируете свои самолеты, которые находятся в эксплуатации, то влияет ли это на продажи новых самолетов?», - комментирует Кристи Таннахилл. «И недавно мы пришли к выводу, что это совершенно никак не связано». В самом деле, такие программы обновления, в том числе запущенный ранее Hawker 800XPR, могут генерировать доход в \$ 2 млрд. в год на всех моделях Hawker и Beechcraft.

Обновление Hawker 400XPR будет стоить \$ 2,9 млн., не включая стоимость самого самолета.



Минфин выставляет парламентариев из VIP-залов

Минфин отказался оплачивать из федерального бюджета использование членами Совета федерации (СФ) и депутатами Госдумы VIP-залов в аэропортах и на вокзалах. В письме в СФ за подписью первого замминистра финансов Татьяны Нестеренко поясняется, что по закону для парламентариев есть залы для официальных делегаций, а пользование VIP-залами не предусмотрено. Проблемой займется рабочая группа из членов СФ и депутатов Госдумы. При этом сенаторы задумались о том, не стоит ли упомянуть VIP-залы в законе «О статусе членов СФ и депутатов Госдумы».

Минфин направил письмо (есть в распоряжении «Ъ») в СФ «в соответствии с поступающими запросами главных распорядителей бюджетных средств о правомерности использования VIP-залов членами СФ и депутатами Госдумы». В документе говорится, что в соответствии с ч. 5 ст. 32 закона «О статусе члена СФ и депутата Госдумы» парламентарии имеют право «бесплатно пользоваться залами для официальных лиц и делегаций» аэропортов и вокзалов «с последующим возмещением» стоимости услуг за счет средств федерального бюджета. Оплата услуг «по предоставлению других залов», в том числе VIP, за счет бюджета, отмечается в письме госпожи Нестеренко, «законодательством не предусмотрена». Однако, по данным «Ъ» из правительства, в СФ на пользование VIP-залами ежегодно тратится около 30 млн руб., а в Госдуме — порядка 70 млн руб.

Выяснить, кто направлял запросы в Минфин, «Ъ» не удалось. «Мы запрос не послали, но, видимо, для парламента это вопрос, и письмом сейчас занимается комитет по регламенту», — сказал «Ъ» руководитель аппарата СФ Владимир Свиначев. По его словам, сам Минфин обратился в верхнюю палату, так



как хотел уточнить позиции законодателей по этому вопросу: «Услуги и их оплата должны быть увязаны с действующим законодательством».

Глава комитета СФ по регламенту Вадим Тюльпанов подтвердил, что «на заседании комитета 4 октября рассматривалось письмо Минфина». По его словам, было решено «создать рабочую группу совместно с комитетом по регламенту Госдумы, со стороны СФ этим будет заниматься сенатор Олег Пантелеев». Господин Тюльпанов заверил «Ъ», что из Совета Федерации запросов в Минфин не направлялось. «Месяц назад в комитет приходила представитель ведомства, которая стала убеждать нас, что сенаторы не вправе пользоваться VIP», — добавил он.

Глава думского комитета по регламенту Сергей Попов считает, что Минфин по поводу VIP-залов запрашивал Совет федерации: «Им же пришел ответ». Он, по его словам, знает, что СФ «вышел в Госдуму с инициативой создать совместную рабочую группу, но документов от них пока нет». А без документов он отказался комментировать ситуацию.

По словам члена СФ Олега Пантелеева, совместная рабочая группа собирается проанализировать, сколько в аэропортах и на вокзалах страны залов для официальных делегаций, сколько VIP-залов и чем они отличаются. «Закон о статусе принимался в 1994 году, когда еще не было VIP-залов, а были залы для приема официальных делегаций», — пояснил «Ъ» господин Пантелеев. «Есть определенная коллизия. Потом посмотрим, что надо делать. В законе VIP-залы не учтены, может быть, надо внести изменения в закон».

В аппарате СФ «Ъ» сообщили, что при заказе авиабилетов для сенаторов за VIP-залы парламентарии доплачивают сами. «Да ничего они никогда не платят, все за счет бюджета», — заявил другой собеседник «Ъ» в СФ. По его словам, Совет федерации заключил договоры с организациями, которые обслуживают VIP-залы: сенаторы проходят через них бесплатно, потом выставляются счета, а аппарат верхней палаты их оплачивает. Идея подправить закон о статусе парламентариев, чтобы узаконить их пользование VIP-залами, показалась собеседнику «Ъ» забавной: «Значит, они не собираются экономить государственные деньги, а хотят узаконить свои привилегии».

Источник: Коммерсантъ

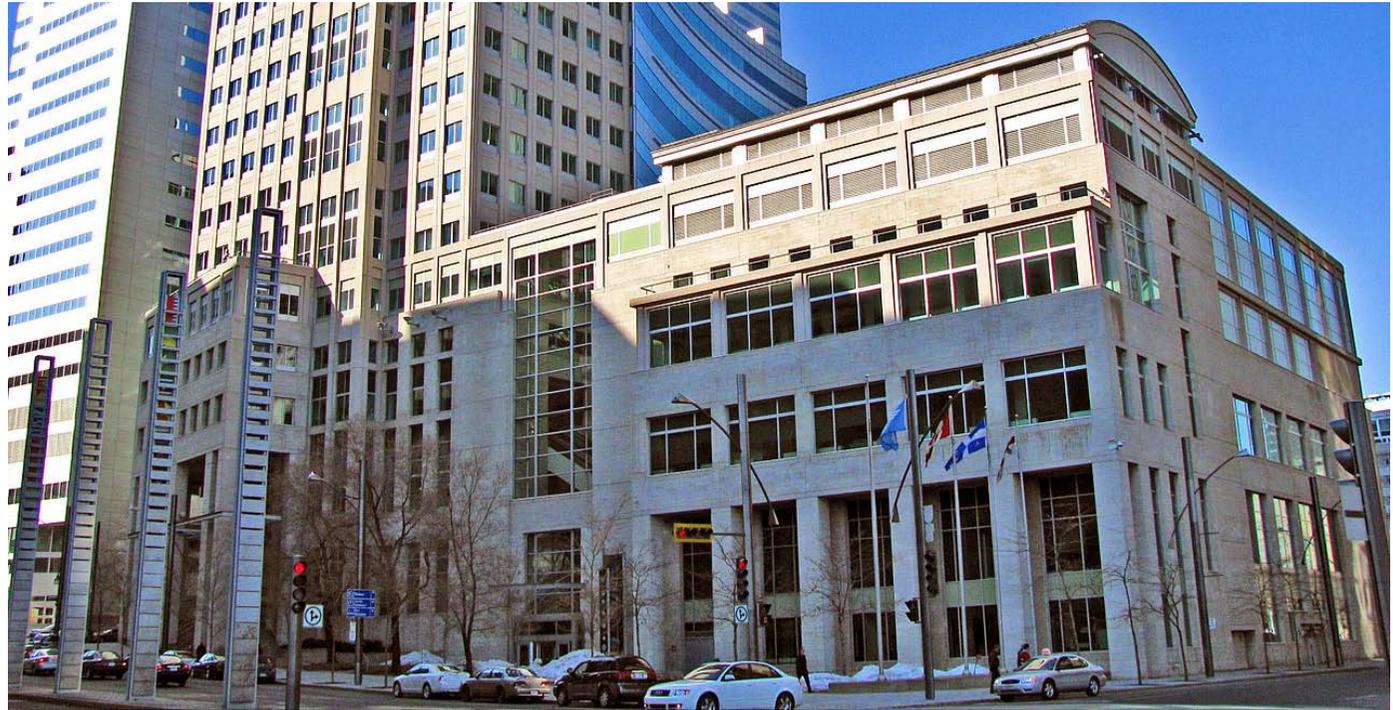
Поставки самолетов прекратились

Правительственный «шатдаун» (shutdown), который начался в прошлый вторник в США в результате бюджетного тупика в Конгрессе, оказал более глубокое влияние на бизнес-авиацию, чем изначально предполагали аналитики отрасли. И наибольшее внимание наблюдателей, в том числе GAMA, привлекло закрытие офиса регистрации воздушных судов в Оклахома-Сити – шаг, который парализовал сделки купли-продажи, как новых, так и подержанных самолетов. И если сначала аналитики предполагали подобный сценарий, то сейчас уже были подсчитаны первые потери.

Как рассказал AINonline основатель и руководитель брокерской компании по продажам самолетов Jetcraft Чарльз Оливер, даже сотрудники FAA офиса в Оклахома-Сити не знали заранее, что они будут закрыты, так что они были удивлены этим решением. «По идее, должны были остаться работать основные службы ведомства, но проблема заключается в интерпретации у чиновников понятия «основные» – считает он.

Чарльз Оливер также отметил, что эта ситуация может стать толчком для признания в FAA сервиса регистрации самолетов как одной из основных услуг, тем более, что приостановка этой функции на самом деле может нарушать несколько соглашений ИКАО. Но на данный момент, без возможности регистрации самолетов и сервиса поиска нельзя совершать никаких сделок по покупке, продаже, учету залога и экспорта/импорта любых летательных аппаратов в США.

Особенно обеспокоена закрытием офиса регистрации ассоциация производителей GAMA. По статистике 35% годовых поставок самолетов обычно наблюдается в четвертом квартале. Пока GAMA зафиксировала приостановку 12-и поставок новых



самолетов в связи с закрытием офиса. Однако, если ситуация затянется, то в течение следующих нескольких недель будут находиться в опасности 123 поставки на сумму более \$ 1,38 млрд. Поэтому GAMA лоббирует в FAA признание регистрации воздушных судов в качестве одной из основных функций ведомства.

По данным консалтингового агентства JetNet, в связи с закрытием бюро регистрации воздушных судов FAA в Оклахома-Сити за 10 дней октября 2013 года удалось зарегистрировать лишь 12 бизнес-джетов (2 новых самолета и 10 с вторичного рынка). По сравнению с аналогичным периодом прошлого года количество сделок с бизнес-джетами сократилось на 85%. Так, в октябре 2012 года были проданы 236

самолетов (38 новых и 198 с вторичного рынка).

В качестве спасения от финансовых потерь авиационные чиновники предлагают страховать предмет сделки, четко прописывая конкретные страховые случаи (в данном контексте речь идет о несвоевременной поставке воздушных судов по вышеперечисленным причинам). Согласно новой инициативе, страховой случай наступает при условии закрытия государственных органов регистрации воздушных судов и, как следствие, невозможности начала эксплуатации. Страховые компании AIC Title Service и AvSure уже предложили своим клиентам механизм совершения сделок, в то время пока закрыт офис регистрации воздушных судов.

Европа пока не готова к росту

Немецкая консалтинговая компания WINGX Advance GmbH выпустила отчет об активности европейской бизнес-авиации в сентябре 2013 года. Надежды на начало восстановления, которые могли возникнуть после небольшого августовского роста, не оправдались. В первом осеннем месяце 2013 года количество полетов бизнес-авиации в Европе по сравнению с прошлым годом упало на 2,1%, а общий налет снизился на 1,3%. А с начала года европейский рынок показал снижение на 3% по сравнению с аналогичным периодом 2012 года. Всего в сентябре 2013 года в Европе было выполнено 64053 рейса деловой авиации (чартерные и частные полеты), по сравнению с 64453 в августе.

Как и в течение всего 2013 года, в сентябре ведущие европейские рынки снизились: Германия – на 4%, Франция – на 1,9%, Великобритания – на 1,0%, Швейцария – на 5%. В то же время наблюдался рост в южной Европе – Испания (+4%), Италия (+0,4%), Португалия (+41,7), Греция (+0,2%). Также наблюдался рост на периферии Европы, в том числе в Скандинавии, Балтии, странах Бенилюкс, СНГ (но не в России), и некоторой части Ближнего Востока, включая Тунис, Марокко и Израиль. Однако два перспективных рынка показали снижение активности – Турция потеряла 14,8% в годовом исчислении, а Россия – 4,5%. Также продолжила расти активность прибывающих в Европу рейсов бизнес-авиации с Ближнего Востока и убывающих в Северную Америку.

Всего же в сентябре было выполнен 32941 коммерческий рейс бизнес-авиации (35424 в августе) и 31112 частных (29029 в августе). Причем, по сравнению с сентябрем прошлого года чартерный трафик упал на 2,8%, а частный – на 1,3%.

VLJ продолжают набирать популярность, в отличие от сильно сдавших легкого реактивного и турбовинтового сегментов. Также в сентябре процветали суперсредние бизнес-джеты (за счет средних самолетов) и ультрадальние, которые показали рост почти 20%. На коротких маршрутах рост показали VLJ и поршневые самолеты, а на длинных – ультрадальние (+23%), при том, что бизнес-лайнеры в таких полетах показали снижение на 22%.

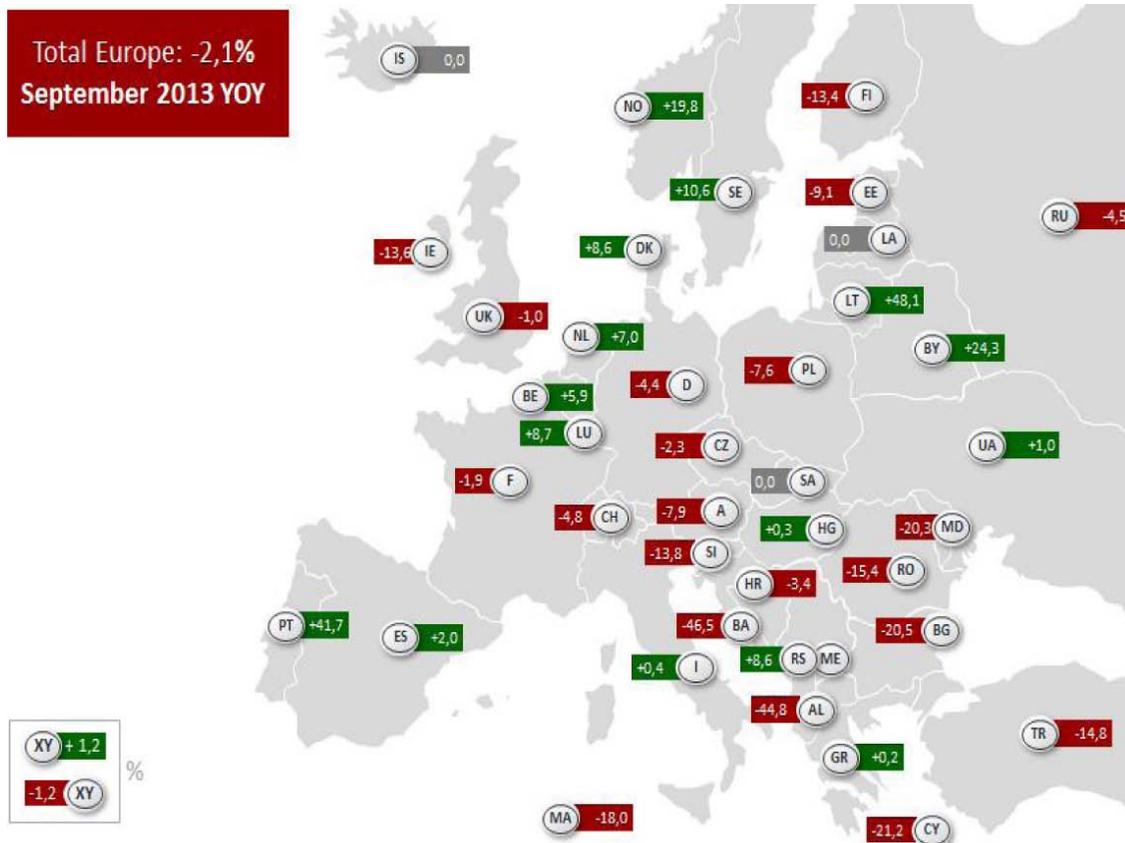
В сентябре 2013 года, как и в предыдущем месяце, активными были средиземноморские аэропорты – Ницца, Ибица, Мадрид (Баракс). Однако

крупнейшие европейские бизнес-аэропорты продолжили показывать отрицательную динамику, как по сравнению с прошлым годом, так и в показателях этого года.

Ричард Кое, управляющий директор WingX Advance, комментирует: «Рост в августе в годовом исчислении выглядит как эпизод в общем негативном тренде этого года, который в сентябре показал

3% падение. Это отражает все еще остающуюся неопределенность состояния экономики. Но также очевиден рост топовой ниши, где спрос на ультрадальние бизнес-джеты вырос на 18%, а также ясно видна миграция клиентов из среднего и легкого сегментов в суперсредний (на Challenger 300) и VLJ (на Citation Mustang)».

Полный отчет



Zig-ZagCopter

Eurocopter бесспорно продолжает оставаться законодателем моды не только в вертолетостроении, но и в дизайн-оформлении своих VIP-машин. Продолжая славную традицию эксклюзивных интерьеров Hermes и Mercedes-Benz Style, на прошедшей в конце сентября 2013 года традиционной Monaco Yacht Show публике был представлен совершенно новый VVIP-продукт Eurocopter. На выставке состоялась мировая премьера вертолета EC135 в эксклюзивном дизайне Zig-Zag, разработанном всемирно известной немецкой художницей Ритой Вебер. И место для презентации было выбрано под стать самому вертолету – 86-метровая яхта Quattroelle, производства компании Lürssen.

Создатели Zig-Zag прежде всего хотели подчеркнуть связь между винтокрылой машиной и яхтой. И им это удалось – окраска вертолета и детали интерьера действительно почти в унисон повторяют профили яхты. А благодаря применению специальных технологий, сине-белый узор на фюзеляже изменяется в зависимости от того места, где находится смотрящий на его человек, и освещения.

Для создания эффекта единства вертолета и яхты в компании Lürssen специально для Quattroelle спроектировали и уникальную вертолетную площадку прямо на палубе судна, которая подчеркивает единства двух стихий воздуха и воды, и наиболее



зрелищно это проявляется в момент приземления или взлета вертолета.



«Вертолет не должен быть исключительно средством передвижения и каким-то набором механизмов. Он также может стать и произведением искусства», - считает Рита Вебер. «Мой концепт-арт, проект Zig-Zag, как бы подчеркивает все прекрасные внешние линии EC135, при этом делая его еще более впечатляющим и выводя его как бы в иное измерение. По моему мнению, это одна из лучших разработок Eurocopter».

Под стать экстерьеру выполнена и внутренняя отделка салона. Создается впечатление сохранения общей концепции дизайна и ее плавного перехода с фюзеляжа в салон. При отделке пассажирского салона, конечно же, были применены высококачественные материалы всемирно известных дизайн ателье: шелковые ковры Tai Ping, кожаные вставки от Foglizzo и кашемир для отделки внутренних стенок от Loro Piana.

продолжение 

«Идея Риты Вебер очень оригинальная и привлекательная, - прокомментировал Томас Хайн, вице-президент Eurocopter по продажам и работе с клиентами в Европе. - Объединив уникальную внешность вертолета и узор на вертолетной площадке яхты, мы получили некую художественную целостность, которая придает их союзу новое измерение».

Eurocopter EC135 одна из популярных моделей на рынке бизнес и частной авиации. И по данным производителя за последние пять лет доля рынка для EC135 в VIP конфигурациях составляет 43%. Всего же с начала производства EC135 заказчикам было поставлено более чем 1100 машин в различных ком-

плектациях, от медицинских и спасательных вариантов до офшорных и VIP конфигураций.

Вертолет EC135 выпускается в двух модификациях — P2i и T2i — с разными двигателями: Pratt & Whitney (P2i) и Turbomeca (T2i). EC135 — пример удачного сотрудничества французских и немецких авиастроителей, которые дополнили надежный немецкий вертолет BO105 хвостовым винтом типа Fenestron, разработанным французскими инженерами. В конструкции вертолета используется большое количество композитных элементов, что позволило снизить его вес и решить проблемы с коррозией металлических элементов. Благодаря этому, производителю

удалось добиться снижения эксплуатационных расходов на 20% по сравнению с BO105 при более высоких технических характеристиках. Вертолет отличается улучшенными операционными характеристиками, увеличенным максимальным взлетным весом, низким уровнем внешних шумов и вибрации в кабине, а также высокой маневренностью. EC135 T2i / P2i оснащен цифровой системой контроля двигателей FADEC и передовой авионикой. Вертолет идеально подходит для эксплуатации в суровых российских условиях при низких минусовых температурах. Система забора воздуха для двигателя сконструирована таким образом, что даже в самые сильные морозы воздух в двигатели попадает прогретым.



21 год – полет нормальный

Каждого, кто хоть раз летал на самолетах, подсознательно тянет в кабину пилотов. Многочисленные приборы, мониторы, тумблеры и особая атмосфера, царящая во время полета в самом «сердце» самолета, не оставляет никого равнодушным. Современные навигационные комплексы и системы уже давно не только идут в ногу со временем, но и зачастую опережают его. Современный рынок авионики весьма разнообразен и удовлетворяет потребности практически всех сегментов авиации. На этом рынке почти нет новичков. Многие компании, работающие в этой отрасли, имеют богатую историю и традиции, а также собственных приверженцев, среди них есть и настоящие гуру, чей продукт становится настоящим бестселлером на многие годы.



Сегодня наш собеседник – Клод Альбер (Claude Alber), вице-президент и управляющий директор по вопросам деятельности компании Rockwell Collins в странах Европы, Ближнего Востока и Африки. Г-н Альбер расскажет нам о работе компании в России. Стоит отметить, что одной статьи не хватит, чтобы рассказать обо всех продуктах Rockwell Collins, поэтому мы сфокусировались на нашей общей теме – бизнес-авиации.

Но сначала немного об истории Rockwell Collins в России. Rockwell Collins пришла на российский рынок 21 год назад. Первым продуктом компании, который помог ей завоевать широкую популярность на российском рынке, стала бортовая система предупреждения столкновений TCAS II. Система TCAS II обеспечила самолетам, производимым в России, соответствие регуляторным требованиям для совершения перелетов через воздушное пространство стран Европы и США. Положительно зарекомендовав себя благодаря системе TCAS II, компания Rockwell Collins продолжила развивать партнерские связи с заказчиками из России. Позже компания стала предлагать свои услуги и владельцам бизнес-джетов.

«В настоящее время рынки России и СНГ активно развиваются. Кроме этого, Россия один из лидеров стран БРИКС, где темпы роста экономики в разы превышают общемировые. Наша компания предпринимает немало усилий, чтобы укрепить свое положение на российском рынке, где мы ведем работу по двум основным направлениям: авиакомпаниям и производителям. И первые результаты уже есть. Я верю, что у нас будут возможности для дальнейшего развития в России, и мы должны продолжить позиционировать себя здесь, как долгосрочного и надежного партнера», – комментирует г-н Альбер.

В России Rockwell Collins активно работает в сегменте бизнес-авиации. Так, в конце 2012 года компания назначила сразу двух российских дилеров: АВКОМ-Д и «Центр технического обслуживания и ремонта воздушных судов РосАэро». По условиям соглашения Rockwell Collins вместе с «АВКОМ-Д» будет предлагать и внедрять новейшие технологические решения компании на самолеты деловой авиации в России, а совместно с «РосАэро» – на гражданские самолеты. Компания также постоянно находится в поиске новых дилеров и стремится освоить регионы Сибири и Дальнего Востока. Возможно, в следующем году мы узнаем имена новых партнеров.

Если рассматривать рынок бизнес-перевозок в России в целом, то, по мнению г-на Альбера, темпы его роста впечатляют, особенно по сравнению с Европой. «Помимо бизнес-трафика растет и количество бизнес-джетов, эксплуатирующихся российскими владельцами. Примечательно, что россияне всегда выбирают современные самолеты, и Rockwell Collins с гордостью может предложить самые инновационные решения для них. Мы разработали универсальную интегрированную систему авионики, которую можно применять в разных рыночных сегментах. Раньше мы отдельно предлагали системы для бизнес-авиации, коммерческой и военной, теперь же у нас есть продукт с открытой архитектурой (Pro Line Fusion), который можно установить и на вертолет, и на военный самолет-заправщик, и на бизнес-джет. Впервые мы внедрили Pro Line Fusion на деловые самолеты семейства Bombardier Global: Global 5000/6000/8000, Gulfstream G280, многие из которых эксплуатируются и в России. Мы надеемся, что здесь эту технологию ожидает большой успех».

продолжение ►

По мнению г-на Альбера, даже несмотря на то, что все новые самолеты уже оборудованы современной авионикой, многие клиенты все равно желают иметь на борту самые лучшие последние инновационные решения. Так, в последнее время прослеживается определенный спрос на систему развлечения на борту. Система управления салоном и развлечения пассажиров Venue компании Rockwell Collins позволяет пассажирам просматривать фильмы по запросу на дисплеях с высоким разрешением и имеет открытую архитектуру, обеспечивающую простую оптимизацию и совместимость с другими системами. Она включает приложение Rockwell Collins Skybox, которое открывает пассажирам надежный доступ через беспроводную сеть к голливудским фильмам, телешоу и музыке из бортовой библиотеки Apple iTunes, для воспроизведения с помощью устройств Apple iOS или дисплеев в салоне. Мы сами опробовали Venue, как говорится, в деле – оказалось очень удобно.

А самое революционное решение, предлагаемое Rockwell Collins в настоящее время – это интегрируемое бортовое радиоэлектронное оборудование



Pro Line Fusion, введенное в эксплуатацию в 2012 г. Поэтому хотелось бы остановиться на системе более подробно. Pro Line Fusion было выбрано для оснащения свыше 15-ти платформ в разных странах мира от турбореактивных и сверхлегких реактивных самолетов до транспортных воздушных средств. Система обобщает и отображает основную информацию о полете с помощью удобного графического интерфейса, включая интегрированную технологию проецирования показаний приборов на лобовое стекло с функцией искусственного и расширенного зрения, а также первыми в отрасли сенсорными пилотажными дисплеями.

Как объясняют в Rockwell Collins, система Pro Line Fusion, благодаря глубокой интеграции с программным обеспечением и интуитивно понятному интерфейсу, раскрывает дополнительные возможности при взаимодействии пилота и самолета, в частности, повышает возможности управления информацией, что упрощает выполнение полета. Это единственная система авионики, которая может быть установлена практически на все типы самолетов деловой авиации – от турбовинтовых до межконтинентальных, от региональных до военных. На сегодняшний день система Pro Line Fusion выбрана для установки на 17-ти типах самолетов. В начале октября 2012 г. эта система была сертифицирована Федеральным управлением гражданской авиации США (FAA) для деловых самолетов Gulfstream 280, и это только начало.

Не менее важной в линейке продукции Rockwell Collins является и система HGS. Ограниченная видимость по причине непостоянных погодных условий и неоднородного ландшафта в России делают систему визуальной индикации КВС параметров (Head-up Guidance System (HGS)) компании Rockwell Collins особенно востребованной. Нам удалось самостоя-

тельно оценить преимущества системы HGS с помощью приложения для iPad. Приложение позволяет пользователям имитировать полет с использованием реальных расширенных функций, обеспечивающих более точное управление. Система оснащена технологией искусственного зрения с виртуальным отображением наземных объектов независимо от погодных условий.

Кстати, компания Rockwell Collins является лидером среди коммерческих компаний, предлагающих системы проекции на лобовое стекло, которые устраняют необходимость в постоянном переключении внимания пилотов с приборной панели на обстановку за бортом во время критических фаз полета.

Резюмируя свой рассказ, г-н Альбер еще раз подчеркнул, что в будущем Rockwell Collins видит себя на отечественном рынке одним из ключевых поставщиков услуг для российских компаний, параллельно этому она будет развивать и техническую поддержку для клиентов. Компания предпримет все усилия для удовлетворения спроса на свою продукцию в нашей стране.

