

ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА

Но если вы летите, допустим, из Москвы в Пекин, то вряд ли будете комфортно чувствовать себя в большой компании. Для длительных перелетов, когда желательно трансформировать кресла в полноценные спальные места, оптимальное число пассажиров — не больше пяти. Кстати, максимальная дальность полета G250 составит 6,3 тыс. км.

Поставки G250 заказчикам начнутся в 2011 году, сразу после прохождения сертификации.

ЯПОНСКАЯ ХИТРОСТЬ Японцы оставили с носом конкурентов. Точнее, усыпили их бдительность. Когда Honda Aircraft Company приступила к созданию своего бизнес-джета, представители компании говорили: «Для нас это просто технологический эксперимент. Мы не собираемся использовать самолет в коммерческих целях. Лишь отработаем на этом проекте некоторые новые технологии». Но прошло три года — и японцы начали прием заявок от клиентов на один из самых продвинутых самолетов в классе особо легких бизнес-джетов (VLJ). Очередь из покупателей выстроилась сразу. Впрочем, обещанные сроки реализации проекта пока не выдерживаются: если сначала первый полет намечался на 2009 год, то теперь его перенесли на следующий. Представители Honda обвиняют в случившемся поставщиков комплектующих, которые в условиях кризиса работают нестабильно.

Главная конструктивная особенность японского самолета — двигатели, размещенные на пилонах крыла. Поэтому HondaJet не перепутает с аналогами из США даже совсем далекий от авиации человек. Максимальная дальность полета — 2037 км, средний в сегменте результат. Но у «японца» другие козыри. Как обещают представители компании, главным его преимуществом станет рекордно низкий расход топлива — на 35–40% ниже, чем у американских аналогов. Еще одно важное достоинство — довольно просторный салон для самолетов такого класса. Он рассчитан на пять пассажиров. В самолетике есть мини-буфет и туалетная комната! Другая важная «мелочь»: новые технологии (например, активное применение композитных материалов) позволили снизить себестоимость самолета. Цена по каталогу — от \$3,65 млн.



AFP PHOTO/HONDA MOTOR/NO

НОНДА ВПЕРВЫЕ ПРИМЕНИЛА РАСПОЛОЖЕНИЕ ДВИГАТЕЛЕЙ НА ПИЛОНАХ КРЫЛЬЕВ

— Мы не стремились сделать уникальный самолет, — признается президент Honda Aircraft Company Мичимаса Фуджино. — Задача была другой — предложить клиентам безупречное качество за разумную цену. Точно так же несколько десятилетий назад японские автомобильные компании стали выпускать недорогие и надежные машины для ежедневной эксплуатации. Вот и мы создали бизнес-джет на каждый день. Надеюсь, он очень понравится людям, умеющим считать деньги.

Выпускать HondaJet будут на новом заводе компании в США. Правда, падение спроса, очевидно, сдвинет сроки начала поставок новой машины.

ОДНОМОТОРНЫЙ ВЫСКОЧКА На конец 2010 — начало 2011 года запланированы поставки покупателям особого легкого PiperJet — первого реактивного самолета в семействе Piper. Он стоит особняком

среди других VLJ. Проектируя даже особо легкие бизнес-джеты, авиаконструкторы предпочитают оснащать их двумя двигателями. Как показывает опыт эксплуатации, так гораздо надежнее и безопаснее. Хотя и дороже. В компании New Piper Aircraft пошли своим путем, предложив однодвигательный вариант джета. Задача перед конструкторами стояла очень сложная — минимизировать стоимость и эксплуатационные расходы. Объявленная цена PiperJet, рассчитанного на пять пассажиров, — всего \$2,2 млн. Дешевле на рынке VLJ только совсем скромный Eclipse 500.

Несмотря на доступную цену, PiperJet может похвастать туалетной комнатой — это настоящая роскошь для особо легких джетов, где каждый дополнительный сантиметр салона — особое достижение. Сейчас среди компаний развернулась настоящая «война туалетов». Как известно, небольшие самолеты, не оборудованные туалетной комнатой, только в США ежегодно совершают несколько тысяч вынужденных посадок из-за того, что пассажиру вдруг «приспичило». Первые VLJ проектирова-

лись без оглядки на эту статистику. В лучшем случае в них был предусмотрен туалет, замаскированный под запасное сиденье, в хвостовой части салона. Отгороженный от основного отсека в буквальном смысле занавеской. Как пользоваться им в полете, представить себе трудно.

Максимальная дальность полета — 2,4 тыс. км. Для такого «малыша» — вполне солидное расстояние. Важная деталь: PiperJet планируется сертифицировать для управления одним пилотом.

ЛЕТАЮЩИЙ ДВОРЕЦ Компания Boeing Business Jets начинает поставки клиентам (это в основном главы различных государств и арабские шейхи) одного из самых роскошных серийных бизнес-джетов — BBJ3. Основой для новинки стал Boeing 737–900ER. Главное достоинство «трешки» BBJ — огромный салон. Его площадь — 104 кв. м, на 115 больше, чем в BBJ2, и на 35%, чем в BBJ. То есть места вполне достаточно для размещения на борту зоны отдыха с несколькими полноценными спальнями с кроватями king size, просторной ванной комнаты с душевой кабиной, компактного фитнес-центра, гостиной с длинными диванами и большим обеденным столом, а также деловой зоны.

BBJ3 можно заказать и в 50-местном варианте. Но не приходится сомневаться в том, что большинство его покупателей предпочтут компоновку, рассчитанную на 15–20 человек, которая позволит превратить самолет в летающий дворец.

Известна цена так называемого зеленого хвоста (то есть самолета с «голым» салоном) BBJ3 — сейчас она составляет примерно \$65 млн. Стоимость отделки салона может достигать \$30–40 млн.

Максимальная дальность полета BBJ3 — чуть больше 10 тыс. км. То есть без посадки лайнер способен долететь от Москвы до Лос-Анджелеса. Такой бизнес-джет идеально подходит для многодневных трансконтинентальных турне политиков и крупных бизнесменов.

Среди важных достоинств джетов семейства BBJ стоит отметить их унификацию с самолетами Boeing 737. Это позволяет существенно экономить на техническом обслуживании — и деньги, и время. К тому же такой лайнер можно обслуживать в большинстве крупных аэропортов и специализированных технических предприятий мира. ■

