



Прошедшая неделя будет вписана в славную историю французского производителя Dassault. Начались поставки новейшего бизнес-джета Falcon 8X, а это значит, что французы вновь доказали всему миру, что они по-прежнему на переднем крае авиационной промышленности. Самолет ждали долго, и теперь современные машины начнут получать клиенты со всего мира, включая Россию. Пожелаем Dassault Falcon не одну сотню поставленных «восьмерок» и будем с удовольствием следить за географией поставок.

A BizavNews на этой неделе отправился на берега Босфора, где проходила Istanbul Air Show. Большого разочарования за десятилетнюю историю выставки мы еще не испытывали. Нет, это не камень в огород организаторов – они все сделали на отлично. Проблема в другом. Похоже, что все прогнозы относительно светлого будущего турецкого рынка деловой авиации сбылись с приставкой «наоборот». Выставку проигнорировали все. Не было всегда-таев Istanbul Air Show Gulfstream – Aerospace и Embraer, и ни одного самолета не привезли ни Cessna Aircraft, ни Bombardier. Количество стендов бизнес-операторов сократилось до единиц, а все просьбы хоть как-то проанализировать рынок заставляли наших респондентов тяжело вздыхать.

Как отмечают аналитики, именно экономика потянула вниз с большой скоростью целый сегмент, при этом владельцы самолетов любыми способами пытаются избавиться от столь «тяжелого» актива. На фоне тотального отказа от полетов на бизнес-джетах за последние полгода трафик сократился просто катастрофически. В ближайшем номере BizavWeek мы расскажем подробно об авиасалоне и поделимся впечатлениями.



## SWBA и AZAL начали полеты на ACJ319

ACJ319 находится на балансе AZAL (внесен в сертификат эксплуатанта), а SW Business Aviation осуществляет продажу рейсов и хендлинг

стр. 21



## Первый полет на электрическом вертолете

Компания Tier 1 Engineering впервые подняла в воздух вертолет с электрическим двигателем. Платформой для программы полностью электрического вертолета стал Robinson R44

стр. 23



## Синергия взглядов

За неполных два года VTS Jets прошел длинный инновационный путь, и логическим продолжением проделанной работы стало подписание договора о сотрудничестве с Lufthansa Bombardier Aviation Services

стр. 25



## Размышления о кейтеринге

Правда ли, что пассажиры деловой авиации стали экономить на питании? И что лучше – специализированная компания или брендированный ресторан?

стр. 27

# Gulfstream G650



## Согласование позиций

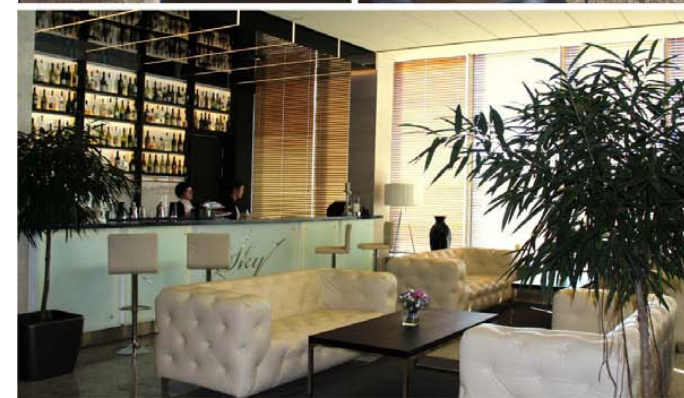
Европейское агентство по авиационной безопасности EASA одобрило применение Международного Стандарта для операторов деловой авиации (IS-BAO) в части удовлетворения требований к системам управления безопасностью полетов (SMS) операторами из третьих стран (Third Country Operators – Part-TCO). В своем меморандуме Международный совет деловой авиации (IBAC) сообщил, что «недавние переговоры с чиновниками EASA чиновников указывают, что этот процесс не изменится».

После 26 ноября текущего года коммерческим операторам бизнес-авиации незарегистрированным в ЕС, в том числе из США летающих по FAR Part 135, для полетов в ЕС нужно подавать заявку для одобрения EASA. Правила Part-TCO требуют от заявителей

иметь утвержденную государством систему управления безопасностью полетов, но данное положение предполагает, что все страны приняли Приложение 19, раздел 3.1.3 ИКАО. Тем не менее, еще не все государства ратифицировали этот документ. Например, FAA не требует от операторов Part 135 иметь SMS.

IBAC опубликовал **новую информацию** для разъяснения использования одобрения IS-BAO в рамках авторизации Part-TCO.

Авторизация Part-TCO позволяет эксплуатанту получать разрешения на выполнение коммерческих перевозок в страны-члены EASA без индивидуальной аккредитации в отдельных государствах-членах EASA.



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

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

## Началась эра Falcon 8X

Компания Dassault Falcon осуществила поставку первого новейшего бизнес-джета Falcon 8X. Как сообщили в пресс-релизе представители производителя, обладателем первой машины стала греческая компания Amjet Executive. Самолет получил бортовой номер SX-CGR и будет базироваться в Афинах. Ранее флагманом Amjet Executive также был «француз» Falcon 7X.

Будучи производным от Falcon 7X, 19-местный бизнес-джет получил удлиненный на 1 м, 13-метровый салон и дальность, увеличенную на 925 км — 11945 км. Таким образом, он стал самым длинным и дальнобойным бизнес-джетом французского производителя. Программа 8X была представлена на салоне деловой авиации EBACE-2014 в Женеве в мае 2014 года. Бизнес-джет оснащается усовершенствованной версией двигателей Pratt и Whitney Canada

PW307D (тяга на 5% больше по сравнению с PW307A у Falcon 7X). 8X оснащен переработанным сверх-эффективным крылом от Falcon 7X. Конструкция крыла была модернизирована, чтобы свести к минимуму общее сопротивление самолета на крейсерской скорости и снизить вес на 600 фунтов. Также крыло получило оптимизированный профиль и законцовки. Эти улучшения значительно увеличили подъемную силу, и соответственно улучшили аэродинамическое качество самолета.

8X способен взлетать и приземляться на ВПП длиной 6000 футов (1829 м) и имеет посадочную скорость 106 узлов/197 км/час (у Falcon 7X — 104 узла). Как Falcon 7X, новый самолет способен выполнять крутые заходы с углом до 6 градусов, что позволит ему приземляться в сложных аэропортах.



FBO SHEREMETYEVO  
FBO PULKOVO

ПОЛНЫЙ КОМПЛЕКС УСЛУГ

ЕДИНЫЙ ЦЕНТР ПРОДАЖ

+7 (495) 981 38 26

### Шереметьево & Пулково

- Терминалы бизнес-авиации
- Обеспечение полетов
- Хранение воздушных судов
- Вертолетный трансфер в аэропорт
- Наземное обслуживание

[a-group.aero](http://a-group.aero)

## Cessna выпустила 5000 легких джетов

Компания Cessna Aircraft недавно поставила пяти-тысячный легкий бизнес-джет Citation. Юбилейный самолет Citation M2 получила компания Helitrip Charter, которая поставит его в лизинг британскому оператору Catreus. Бизнес-джет передан владельцу на специальной церемонии в штаб-квартире Textron Aviation в Вичите.

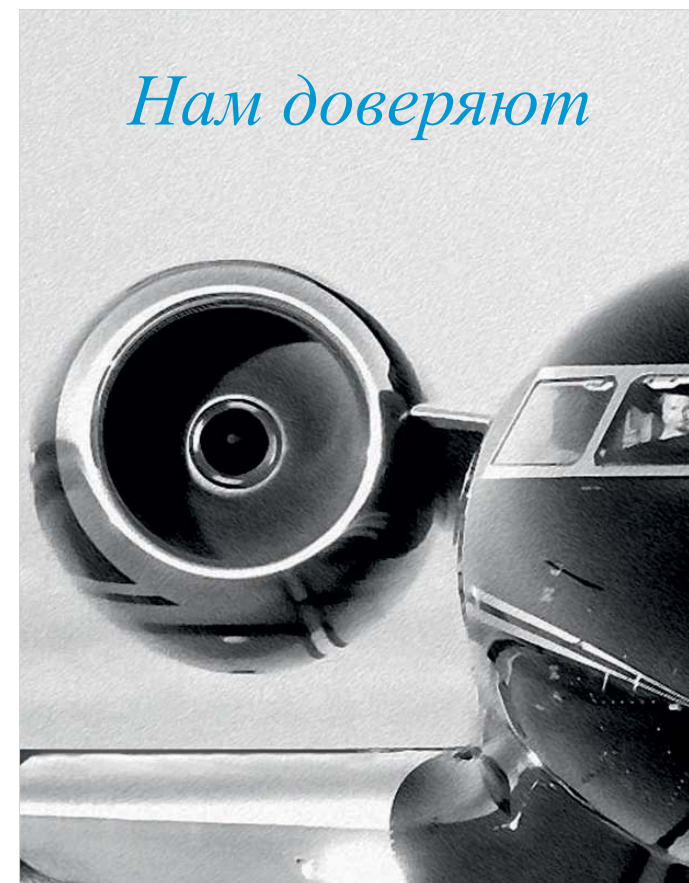
В настоящее время компания Catreus управляет и эксплуатирует разносторонний парк воздушных судов, который включает в себя Cessna Citation Mustang, Citation M2, Citation Bravo, Citation Excel, Citation XLS и Citation XLS+. Налет флота составляет около 3000 часов в год.

«Мы очень рады добавить еще один Citation M2 в наш флот. После получения в прошлом году первого

в Великобритании M2, мы наблюдаем интерес к этому самолету. Добавление второго M2 позволит нам удовлетворить спрос», - сказал Сай Уильямс, генеральный директор Catreus. «Недавно мы получили одобрение в качестве первого оператора Citation M2 на полеты из London City, и теперь весь наш флот может летать в этот аэропорт. И мы рассчитываем на продолжение отношений с Textron Aviation».

Cessna пришла в сегмент легких бизнес-джетов в 1972 году, когда компания представила свой первый Citation. С тех пор в этом сегменте компания выпустила следующие самолеты: Citation I, Citation II, Citation Bravo, Citation S/II, Citation V, Citation Ultra, Citation Encore, Citation Encore+ и семейство CJ.

В настоящее время компания выпускает в легкие Mustang, M2, CJ3+ и CJ4.



*Нам доверяют*



**SkyClean**

профессиональный  
авиационный  
клининг

ШЕРЕМЕТЬЕВО • ДОМОДЕДОВО • ОСТАФЬЕВО

## Первый «американский» Legacy 450 поднялся в воздух

Бразильский производитель Embraer поднял в воздух первый Legacy 450, собранный на американском предприятии в Мельбурне, штат Флорида. Ожидается, что этот самолет будет поставлен оператору из США до конца текущего года. Legacy 450 – третий тип воздушного судна, выпускаемый американским подразделением Embraer после Phenom 100 и 300.

В Embraer говорят, что будут наращивать сборку Legacy в США постепенно: в 2016 будет собран один самолет, а в 2017 – четыре.


Embraer запустил сборочное производство в Мельбурне в начале 2011 года с Phenom 100, за которым

в августе 2012 года последовал Phenom 300. Сборка Legacy на американском заводе началась в июне 2016 года, и тогда же производитель перевел производство всех самолетов семейства Phenom США. В настоящее время Legacy 450 и 500 собираются в Бразилии и США, но самолеты, построенные в Бразилии предназначены для клиентов из Латинской Америки, а «американские» – для всего мира. В отличие от семейства Phenom, для которого все структурные узлы поставляются из Бразилии, крылья самолетов Legacy изготавливаются в Эвора, Португалия.

Всего за пять лет работы завода в США компания изготовила здесь около 200 самолетов Phenom.



**MEET THE WORLD'S  
MOST-DELIVERED  
BUSINESS JET**

Rethink Convention.  **EMBRAER**  
Executive Jets

[EmbraerExecutiveJets.com](http://EmbraerExecutiveJets.com)

## Falcon 900EX EASy обслуживат в Амстердаме


Базирующийся в Амстердаме провайдер ТОиР JetSupport получил одобрение EASA Part 145 по техническому обслуживанию самолетов Dassault Falcon 900EX EASy. Новое разрешение на техобслуживание заполняет пробел у независимой сервисной организации в линейке бизнес-джетов Dassault, которая уже имеет право работать с Falcon 900 без авионики EASy, Falcon 50EX, а также семейством 2000 и 7X.

JetSupport, которая работает на рынке ТОиР более 14 лет, а также обеспечивает линейное и базовое

техническое обслуживание, и капитальный ремонт самолетов Cessna Citation, Gulfstream, Piaggio Avanti и Dorniers, летающих под регистрацией FAA/EASA/TCCA/VP-C.


Расположенная рядом с терминалом деловой авиации в аэропорту Схипхол, компания является официальным партнером KLM Jetcenter FBO и имеет объекты общей площадью около 4500 кв. м., в том числе ангар, офисы и лаунджи. Провайдер также предлагает поддержку AOG в режиме 24/7.






**FBO RIGA**  
A part of Flight Consulting Group

ЦЕНТР БИЗНЕС-АВИАЦИИ В РИГЕ





**ЛУЧШИЙ FBO В ЕВРОПЕ**  
ОБЛАДАТЕЛЬ ПРЕМИИ  
«SAPPHIRE PEGASUS AWARD»

[www.riga.aero](http://www.riga.aero)

## MY JET открывает представительство в Лондоне

Швейцарская компания MY JET, цель которой – произвести революцию во владении частным самолетом благодаря собственному программному обеспечению, авторской методологии и новаторскому подходу к управлению финансами воздушного судна, объявляет об открытии представительского офиса в Лондоне. Известный профессионал в отрасли деловой авиации Уинтон Форэ, сотрудничавший ранее с рядом ведущих игроков индустрии, присоединяется к команде и будет развивать бизнес компании в регионе.

Располагая штаб-квартирой в Лозанне и представи-



тельством в Москве, MY JET расширяет географию своего присутствия благодаря третьему офису в Лондоне – одном из важнейших центров деловой авиации в мире. Колоссальная роль столицы Великобритании в индустрии подтверждается тем фактом, что именно здесь начинаются три из десяти самых популярных мировых маршрутов частных самолетов. В 2016 году во второй раз подряд Лондон обогнал Нью-Йорк, завоевав почетное звание самого важного города для частных лиц с очень крупными состояниями (UHNWI).

Директор по глобальной стратегии и сооснователь MY JET Кристофер Марич (Christopher Marich) отметил: «В течение первого года работы компании 30 владельцев самолетов в Европе, России и СНГ присоединились к нам, а общая стоимость активов под нашим финансовым управлением приблизилась к 1 млрд евро. Я очень рад тому, что с открытием офиса в Лондоне клиенты в Великобритании также смогут воспользоваться уникальным предложением MY JET, а наша команда будет к ним еще ближе. Я вдохновлен этим новым этапом нашей относительно молодой, но очень динамичной истории и рад приветствовать Уинтона в команде!».

Уинтон Форэ (Wynton Faure), директор по развитию бизнеса в Великобритании, добавил: «Я рад возможности присоединиться к команде MY JET и продвигать эту инновационную бизнес-модель в своем регионе. Я верю в миссию компании, которая заключается в том, чтобы произвести революцию во владении частным самолетом благодаря технологиям и профессиональному опыту, и убежден, что продукт будет востребован на рынке Великобритании».

Профессиональный опыт Уинтона в продажах и развитии бизнеса насчитывает 20 лет.

**Gulfstream**  
SILK WAY BUSINESS AVIATION

Представляем совершенно новый  
**G650**

## Field Aviation поставляет четвертый специальный Challenger

Четвертый и последний, специально подготовленный самолет Challenger 604, предназначенный для обеспечения расширенных поисково-спасательных операций для австралийского Управления по безопасности на море (AMSA), был поставлен компанией Field Aviation для Cobham Aviation Services.

Field Aviation, разработала, провела летные испытания и сертифицировала конструкционные, электронные и аэродинамические изменения в самолете. Они включили в себя установку туалета, камбуза и реконфигурацию салона, а также монтаж системы обнаружения и аэродинамические модификации. После прибытия в Австралию компания Cobham Aviation Services установит на самолете датчики и систему управления миссиями.

Сотрудничество между двумя компаниями позволяет создать современное решение под ключ для AMSA. Самолеты, которые были специально модифицированы и имеют на борту:

- Датчики нового поколения и оборудование для поиска и спасения
- Два подфюзеляжных обтекателя (поисковый радар и радиопеленгаторная система)
- Выдвижные опто-электронную и инфракрасную камеры, расположенные в хвостовой части самолета
- Маловыступающие увеличенные окна для наблюдения
- Адаптированный интерьер
- Открывающуюся в полете грузовую дверь

Field Aviation имеет долгую историю сотрудничества с Cobham Aviation Services по программам австралийской пограничной охраны. Эти работы, наряду с опытом Field Aviation по модификации Bombardier Challenger для Королевских ВВС Дании и участия в программе Boeing по самолету морского наблюдения, сделал компанию идеальным выбором для данного проекта.



**FORTAERO**  
Baltic Business / Universe in motion  
Aviation Alliance

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





## Sapphire Pegasus Awards объявляет очередную дату вручения премии

Sapphire Pegasus Business Aviation Award отметит лучшие компании бизнес-авиации из Европы и России. Награды будут вручены в 12 различных категориях, охватывающих основные сферы бизнес-авиации. Выдвижение на соискание профессионала или компании – это возможность гарантировать, что все достойные участники получат шанс на получение награды. Важность премии подчеркивается поддержкой со стороны ОНАДА, ЕВАА и СЕРА.

Номинировать соискателей можно онлайн на сайте [www.spbaa.com](http://www.spbaa.com), заполнив простую форму. Дата окончания приема заявок будет объявлена дополнительно. Процедура полностью открыта, любой может выдвинуть номинанта, которого считает достойным награждения. Возможно самовыдвижение. По итогам



сбора заявок независимое жюри определит победителя в каждой категории.

В состав жюри в прошлом году вошли признанные эксперты в области деловой авиации и журналисты:

- Владимир Петак, Председатель и CEO ABS Jets, Прага;
- Питер Брэдфилд, Руководитель Aerospace Media Dinner;
- Фабио Гамба, директор ЕВАА, Брюссель;
- Дагмар Горссман, Директор G-Jet, СЕРА и СЕРА-Expo, Прага
- Антония Лукачинова, Директор Media Tribune и издатель Aviation Times, Прага;
- Лиз Москорп, журналист и издатель, Лондон;
- Анна Сережкина, Исполнительный директор ОНАДА, Москва;
- Др. Бад Слабберт, консультант по развитию и издатель, Карибы.

Жюри будет принимать окончательное решение по определению победителей. Победители будут объявлены и награждены на гала-ужине Sapphire Pegasus 5 мая 2017 года в Boscolo Luzury Hotel в Праге. Сапфировый пегас представляет собой ручную работу стеклощиков Мозер. Богемское стекло Мозер известно во всем мире благодаря своему качеству и дизайну. Разработчиком концепции премии и организатором церемонии выступает Media Tribune.

Напомним, что по итогам проведения Sapphire Pegasus Business Aviation Award 2016 авиакомпания «Меридиан» стала лауреатом и первым в истории мероприятия победителем в номинации «Business Jet Operator-2015». А в номинации Handler / Service Provider / FBO лучшим был признан FBO Riga (FCG).

cepa  
expo

## CENTRAL EUROPE PRIVATE AVIATION CONVENTION 2016

18<sup>th</sup> – 20<sup>th</sup> OCTOBER 2016 PRAGUE

connecting east and west connecting east and west connecting east and west connecting east and west connecting east and west connecting east and west

[www.cepaexpo.com](http://www.cepaexpo.com)

## В сентябре Bombardier поставил 15 бизнес-джетов

В сентябре 2016 года канадский авиапроизводитель Bombardier Business Aircraft (подразделение по производству деловых самолетов Bombardier Aerospace) поставил заказчикам 15 бизнес-джетов. Традиционно данные по сентябрьским поставкам самолетов семейства Learjet поступают позже, в середине октября.

В первый осенний месяц производитель передал заказчикам восемь Challenger 350 (шесть клиентам в США и два на Мальту и в VistaJet) и два Challenger 650 (США).

На долю семейства Global пришлось пять поставок: один Global 5000 получил клиент из США, а два Global 6000 переданы на Мальту и еще две машины в США.

Напомним, что за первое полугодие, поставки бизнес-джетов сократились на 19 машин, до 73 бизнес-джетов. Тем не менее, президент и главный исполнительный директор Bombardier Ален Бельмара отметил, что компания не будет корректировать прогноз по поставкам в текущем году и рассчитывает передать клиентам 150 машин.

В течение прошлого года канадский производитель поставил 199 бизнес-джетов. Поставки деловых самолетов Bombardier в прошлом году включали 73 Global 5000/6000, 68 Challenger 300/350, 25 Challenger 605/650, один Challenger 850 и 32 Learjet 70/75. Эти результаты были несколько меньше поставок в 2014 году – 204 самолета: 80 Global, 54 Challenger 300/350, 36 Challenger 605, 33 Learjet 70/75 и один Learjet 60XR.



НИКА  
РОССИЯ



*Производство ювелирных часов по индивидуальным заказам*  
+7 495 988 73 33 доб. 1295

## Еріс готовит серийный E1000

Американский производитель Eric Aircraft уже собрал первый соответствующий серийному производству самолет E1000, FT2, и ожидает, что высокоскоростной одномоторный турбопроп присоединиться к летным испытаниям до конца этого года. Первый опытный экземпляр FT1 совершил свой первый полет в конце 2015 года и используется для оценки систем, летных характеристик и диапазона эксплуатационных режимов.

«FT1 находится в режиме полных летных испытаний», - говорит директор по продажам ERIC Майк Шрейдер. «Мы открыли весь диапазон эксплуатационных режимов с точки зрения скорости и высоты полета, уже превышающей потолок в 34000 футов. Все идет хорошо».

Тестирование на прочность крыла, горизонтального стабилизатора и управляющих поверхностей E1000 уже завершилось, а испытания фюзеляжа должны закончиться в начале ноября.

Прототип FT2 будет использоваться для оценки интерьера и функциональности салона, а также для испытаний топливной, гидравлической систем, бортового оборудования, навигационной и климатической систем.

Eric Aircraft надеется получить сертификат на шестиместный E1000 в первой половине 2017. «Мы рассчитывали на конец 2016 года, но будучи реалистами и учитывая непредвиденные обстоятельства, мы расширили график», - говорит Шрейдер.

E1000 является сертифицированной версией комплекта LT, на который в Eric прекратили принимать заказы в 2013 году, после продажи 54 наборов. Некоторые клиенты LT выбрали E1000, и компания уже имеет на сегодняшний день около 70 заказов. Самолет оснащен Pratt & Whitney Canada PT6-67A и авионикой Garmin G950. Максимальная крейсерская скорость E1000 будет в пределах 600 км/ч, дальность составит 2,970 км, а потолок - 10400 м.



## ДЛЯ ЦЕНИТЕЛЕЙ ВЕРТОЛЁТНОЙ ТЕХНИКИ



# AW139

+7 495 945-52-00

**EXCLASES** Holdings Ltd.

exclusive distributor of  **LEONARDO**  
HELICOPTERS

## В сентябре VistaJet получила три самолета

В сентябре текущего года VistaJet получила три самолета. Речь идет о Bombardier Global 6000 (9H-VJX) и двух Challenger 350 (9H-VCN, 9H-VCO). Сейчас суммарный парк оператора «перевалил» за отметку в семьдесят самолетов. В соответствии с политикой перевозчика, средний возраст его воздушного парка не должен превышать трех лет, и все самолеты должны находиться под гарантией производителя. Сейчас же средний возраст самолетов компании составляет чуть более двух лет.

Новые бизнес-джеты поставлены Bombardier в рамках крупного заказа, размещенного компанией в ноябре 2012 года. Тогда VistaJet разместила рекордный в истории деловой авиации заказ на бизнес-джеты Bombardier, включающий твердые заказы на 25 Global 5000, 25 Global 6000 и шесть Global 8000. Кроме этого в договоре прописан опцион на 40 са-

молетов Global 5000, 40 Global 6000 и шесть Global 8000. Таким образом, общее количество самолетов семейства Global, заказанных VistaJet у канадского производителя, составляет 142 воздушных судна общей стоимостью в \$7,8 млрд.

Что же касается Challenger 350, то оператор разместил твердый заказ на 20 самолетов данного типа (половина машин уже поставлена) и опцион еще на 20 машин общей стоимостью чуть более \$1 млрд. Свой первый Bombardier легендарного семейства Learjet компания VistaJet получила в 2004 году. Однако в марте 2015 года последний Learjet 60 был выведен из эксплуатации – на смену пришли современные Challenger 350.

Несмотря на мировую экономическую неопределенность оператор зафиксировал рост в течение первого

полугодия, а второй квартал стал самым лучшим за все время работы компании. Глобальный трафик компании в первом полугодии вырос на 23% и отмечается, что корпорации и бизнесмены активно осваивают новые возможности для развития. В настоящее время VistaJet имеет зону обслуживания, занимающую более 90% земного шара.

В первой половине года VistaJet продала самое большое количество в своей истории пакетов летных часов, что является признаком того, что корпорации все чаще в качестве приоритета рассматривают доступ ко всему флоту оператора, а не владение одним или двумя воздушными судами. При этом среднее количество часов в год по договорам во втором квартале также выросло до 120 часов на каждого нового клиента.



Фото: Дмитрий Петроченко

## Легкие джеты на подъеме

В последнем отчете UBS Business Jet Market Index зафиксировано улучшение на рынке легких бизнес-джетов. UBS Business Jet Market Index – индекс рынка деловой авиации для отслеживания изменений рыночных условий на основе исследований оценки интереса клиентов, ценообразования, 12-месячного прогноза, запасов на вторичном рынке и готовности покупать самолеты. Индекс измеряет восприятие рыночных условий по шкале от 0 до 100 пунктов, более высокие значения отражают улучшение условий.

Новый индекс достиг уровня 34 пункта, что на 10% больше по сравнению с предыдущим исследованием и выше майского минимума в 29 пунктов. Рынок легких бизнес-джетов показал наибольший прирост, поднявшись на 34% по сравнению с предыдущим опросом. Сегмент самолетов с большими салонами также улучшился, на 3%, но с индекс на уровне 28

по-прежнему отстает от индекса среднеразмерных джетов, которые показали 31 пункт. Вместе с тем, рейтинг самолетов среднего размера снизился на 5%.

Улучшение показателей в сегменте потребления авиатоплива вызвано усилением ряда факторов, в том числе потребительского интереса (рост на 11%), цен (на 14%) и готовности дилеров по увеличению запасов (на 9%). Эксперты UBS также зафиксировали рост интереса клиентов на 15% в Северной Америке и на 25% в Европе. Хотя и прирост в Европе был на более низком уровне, чем в июле.

Также индекс показал продолжающиеся опасения по поводу слабости при усложнении рыночных условий, и ожидается, что самолеты бизнес-класса с большим салоном в этом случае будут наиболее пострадавшими.




**PILATUS**

**PILATUS PC-12NG**  
обновленная модель 2016 года

528 км/ч	3417 км
Максимальная скорость	Максимальная дальность

**NESTEROV AVIATION**  
Авторизированный центр продаж Pilatus PC-12  
sales@nesterovavia.com    www.nesterovavia.aero

## Gulfstream эвакуирует самолеты из-за урагана Мэтью

Ураган Мэтью внес коррективы в работу американского производителя Gulfstream Aerospace. Более сорока воздушных судов эвакуировано с завода в Саванне в Хантсвилль, штат Алабама. Это решение было принято после разрушительных последствий на Гаити и в других странах Карибского бассейна.

Ураган Мэтью — мощный тропический циклон над Карибским морем 2016 г. Ураган Мэтью метеорологи назвали самым мощным за десятилетия. Это первый ураган 5-й категории по шкале Саффира-Симпсона для ураганов в Атлантике после урагана Феликс 2007 г. Ураган Мэтью перемещается от побережья Африки с 22 сентября. В настоящее время ожидается, что ураган повернет на север, будет влиять на части Гаити, Ямайку и восточную часть Кубы. Максимальная скорость ветра по состоянию на 1 октября — 185 километров в час.

По состоянию на 5 октября скорость ветра на Гаити достигала 230 километров в час. Ураган атаковал Ямайку и Кубу. Губернаторы Флориды и Северной Каролины уже объявили чрезвычайное положение. На 7 октября ураган унес жизни не менее 102 человек, главным образом на Гаити. Метеорологи предсказывают, что Ураган Мэтью до побережья Флориды приблизится 6 октября и пойдет дальше до Южной Каролины. Шторм пойдет еще дальше на север восточного побережья США. Он принесет порывистый ветер и осадки вдоль почти всей береговой линии, включая северные штаты Нью-Йорк, Коннектикут и Массачусетс.

Ураган Мэтью — мощный тропический циклон над Карибским морем 2016 г. Ураган Мэтью метеорологи назвали самым мощным за десятилетия. Это первый ураган 5-й категории по шкале Саффира-Симпсона для ураганов в Атлантике после урагана Феликс 2007 г. Ураган Мэтью перемещается от побережья Африки с 22 сентября. В настоящее время ожидается, что ураган повернет на север, будет влиять на части Гаити, Ямайку и восточную часть Кубы. Максимальная скорость ветра по состоянию на 1 октября — 185 километров в час.





# меридиан

авиакомпания



Тел.: +7 (495) 500 3221  
Факс: +7 (495) 589 9756

[comm@meridian-avia.com](mailto:comm@meridian-avia.com)  
[www.meridian-avia.com](http://www.meridian-avia.com)

ЭКСПЛУАТАЦИЯ  
ВОЗДУШНЫХ СУДОВ

ЧАРТЕРНЫЕ  
VIP-ПЕРЕВОЗКИ

МЕНЕДЖМЕНТ  
ВОЗДУШНЫХ СУДОВ

ОРГАНИЗАЦИОННОЕ  
ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПОЛЕТОВ

ПОДДЕРЖАНИЕ  
ЛЕТНОЙ ГОДНОСТИ  
ВОЗДУШНЫХ СУДОВ

BUSINESS JET  
OPERATOR  
WINNER 2015  
FOR  
MERIDIAN AIR COMPANY



SAPPHIRE  
PEGASUS  
BUSINESS AVIATION

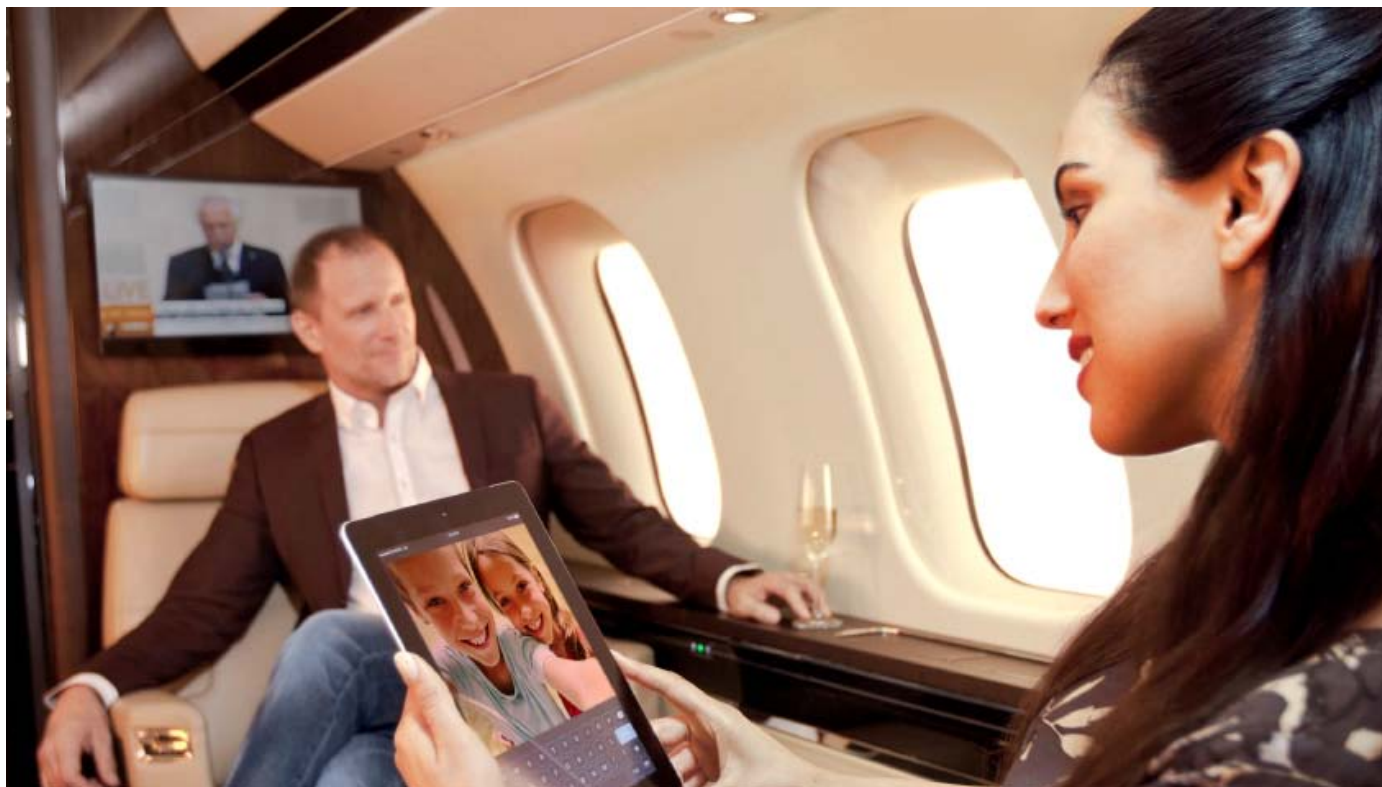
## Global получил скоростной интернет

Система высокоскоростного интернета Bombardier Wave в Ka-диапазоне теперь доступна в качестве опции для новых Bombardier Global 5000 и 6000, а также для модернизации эксплуатирующихся самолетов во всей сети Bombardier Service Center, которые работают с семейством Global. Оборудование Wave работает с системой спутниковой связи Jetwave компании Honeywell и основано на решениях Inmarsat JetConneX.

По словам Жан-Кристофа Галлагера, вице-президента и генерального менеджера по качеству обслуживания клиентов Bombardier Business Aircraft,

теперь нынешние клиенты смогут воспользоваться ультравысокой скоростью связи в полете и производительными решениями для обеспечения наиболее эффективного использования времени на борту. Также они могут воспользоваться возможностью совмещения установки оборудования Wave во время сервисных мероприятий по техническому обслуживанию воздушных судов в сети технических центров Bombardier.

Недавно первый клиентский самолет получил модифицированную систему Wave, которая установлена в сервисном центре Bombardier в Сингапуре.



## Embraer увеличивает поставки Legacy 500 в Азию

Компания Embraer Executive Jets осуществила поставку первого бизнес-джета Legacy 500 в Индонезию. Заказчиком выступила индонезийская компания PremiAir (также оператор получил и новый Legacy 650). Legacy 500 стал вторым бизнес-джетом этого типа, поставленным в Азию. Первым эксплуатантом Legacy 500 в регионе является китайская Sparkle Roll Jet (получен в январе 2016 года).

Legacy 500 представляет собой совершенно новую разработку, и унифицирован на 95% с меньшим Legacy 450. На самолете устанавливается авионика Pro Line Fusion компании Rockwell Collins. Кроме того, он имеет электродистанционную систему управления (fly-by-wire). Кстати, Legacy 500 является самым маленьким самолетом бизнес-класса, который имеет ЭДСУ. Практическая дальность полета

Legacy 500 с двумя пилотами и четырьмя пассажирами на борту составит 3000 морских миль (5500 км), максимальная высота полета — 45000 футов (13,7 тыс. м), крейсерская скорость — 0,82М. Максимальная вместимость бизнес-джета составляет два пилота и 12 пассажиров. Каталожная стоимость Legacy 500 составляет более \$19 млн.

В салоне Embraer Legacy 500 может разместиться до 12 пассажиров. Дизайн пассажирского салона разработан производителем совместно с американской студией BMW Group Designworks USA. Клиентам доступна любая из четырех основных компоновок, при этом заказчик может потребовать отделку салона в соответствии со своими пожеланиями. Возможна и компоновка салона с лаунж-зоной с мягким трехместным диваном.



Фото: Дмитрий Петроченко

14 октября 2016 года, Санкт-Петербург

## Шестая конференция по воздушному праву



Темы дискуссионных панелей

### Президентская библиотека имени Б.Н. Ельцина

- 10.00-11.15** МЕЖДУНАРОДНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО В ОБЛАСТИ ВОЗДУШНОГО ТРАНСПОРТА
- 11.45-13.00** АВИАЦИОННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ В СОВРЕМЕННЫХ РЕАЛИЯХ
- 14.30-15.30** ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ВОЗДУШНОГО ПЕРЕВОЗЧИКА
- 15.30-16.30** АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ АВИАЦИОННОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ И ЛИЗИНГА
- 17.00-18.00** ГРАЖДАНСКОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ БЕСПИЛОТНЫХ ВОЗДУШНЫХ СУДОВ

Оргкомитет:

+7 800 500-17-66 доб. 4

+7 812 961-61-96

conf@aerohelp.com

сайт конференции - [www.airlaw.ru](http://www.airlaw.ru)



## «Аэросоюз» банкротят

«Сбербанк России» 5 октября подал в Арбитражный суд Московской области иск о признании банкротом вертолетной компании «Аэросоюз», следует из материалов картотеки арбитражных дел. Подробности дела не приводятся.

Ранее сообщалось, что компании сотрудничают через «Сбербанк лизинг», который еще в 2011 году передал «Аэросоюзу» в лизинг вертолет Robinson R44 Raven II. Воздушное судно было предназначено для использования в сфере девелопмента недвижимости. Фондирование сделки тогда обеспечил Московский банк ОАО «Сбербанк России». Срок лизинга — до семи лет, а общая сумма договора лизинга — свыше \$700 тыс. О других сделках компаний неизвестно.

К деятельности «Аэросоюза» ранее были и претензии со стороны прокуратуры. В середине апреля этого года Московская межрегиональная транспортная прокуратура (ММТП) подала в Дмитровский городской суд Московской области исковое заявление о приостановлении деятельности вертолетной площадки «Гринвуд» компании «Аэросоюз».

В ходе проведенной проверки были выявлены нарушения требований воздушного законодательства. ММТП установила, что с вертолетной площадки осуществлялись полеты воздушных судов в отсутствие аэронавигационного паспорта.

Руководству управляющей компании «Аэросоюз» было тогда внесено представление об устранении нарушений.

## В Монако представили салон MAGnificent для Bell 525

Князь Монако Альбер II в конце сентября посетил 26 ежегодную яхтенную выставку Monaco Yacht Show и осмотрел новейший вертолет Bell 525 Relentless, представленный Bell Helicopter и ее официальным российским представителем - компанией Jet Transfer. Его Светлость по достоинству оценила VVIP салон - MAGnificent, который разработан компанией Mesaer Aviation Group эксклюзивно для вертолета Bell 525.

Салон MAGnificent оборудован системой развлечений IFEEL (In-Flight Entertainment Enhanced Lounge) с сенсорным управлением, установлены электрохромные окна. Система подавления шума SILENS (Speech Interference Level Enhanced Noise System) свела шумы к минимуму и сделала возможным вести в салоне

беседу без использования гарнитуры. Система развлечений IFEEL оснащена доступом к WI-FI, интерактивными картам, средствами регулирования естественного освещения, разнообразному аудио и видео контенту. Все системы легко управляются прямо с экрана смартфона или смарт-часов.

«Цель Mesaer - сделать перелет максимально комфортным», - говорит Армандо Сассоли, генеральный соуправляющий Mesaer Aviation Group. «При разработке нового салона MAGnificent для Bell 525 Relentless мы использовали последние достижения в области эргономического дизайна, звукоизоляции, функциональности и комфорта. MAGnificent - это совершенное сочетание стиля и технологий».



## ACS поднялась в рейтинге

Лидер мировой чартерной авиации, компания Air Charter Service, заняла 45 место в свежем рейтинге The Sunday Times Grant Thornton Top Track 250, опубликованном в выпуске газеты от 02 октября. Это явилось результатом роста объема продаж компании на 10% до 315,8 миллионов британских фунтов.



## AIR CHARTER SERVICE

Данный рейтинг составляется с 2004 года и включает в себя 250 крупнейших частных компаний Великобритании на основе их официально опубликованной отчетности.

Впервые Air Charter Service появилась в этом списке в 2011 году на 158 месте, получив двумя годами ранее статус «Стоит обратить внимание». В 2015 году компания занимала уже 85 позицию. Джастин Боуман, Генеральный директор ACS, прокомментировал: «Год назад нам было приятно оказаться на 85 месте. Наш рывок сразу на 40 позиций вверх в этом году является результатом усердной работы и продолжающегося в течение последних лет активного роста компании. Безусловно, мы очень рады нашему новому месту в рейтинге».

Список 2016 года включает такие имена как McLaren, TGI Fridays и футбольный клуб Arsenal. Общий оборот компаний, включенных в рейтинг, составляет 58,1 млрд. британских фунтов. На них приходится более 3% ВВП Великобритании.

## FlightSafety запустила тренажер для Falcon 8X

FlightSafety International начала подготовку в своем учебном центре в Ле Бурже, Париж, летно-технического персонала на самолет Dassault Falcon 8X.

«Мы рады объявить о начале подготовки на новый Dassault Falcon 8X в Париже», - говорит Дэвид Давенпорт, исполнительный вице-президент FlightSafety. «Наши клиенты по достоинству оценят добавление Falcon 8X к полному спектру обучающих программ для самолетов Dassault».

Учебный центр FlightSafety в Ле Бурже будет предлагать переподготовку, начальную подготовку и периодические проверки для пилотов Falcon 8X, а также проводить широкий спектр курсов для специалистов по техническому обслуживанию и бортпроводников с использованием нового тренажера FlightSafety FS1000 и других современных устройств.

«Инженеры FlightSafety и разработчики программного обеспечения работали в тесном сотрудничестве с Dassault в целях обеспечения полного соответствия тренажера пилотажным характеристикам и разработке учебных программ самого высокого качества для удовлетворения всех потребностей владельцев и операторов Falcon 8X по всему миру», - сказал Даниэль Маклеллан, старший вице-президент по оперативной деятельности компании.

Полнопилотажный тренажер Falcon 8X был сертифицирован по уровню D и одобрен FAA и EASA. Одобрение другими регулирующими органами по всему миру будут получены в соответствии с потребностями клиентов. Тренажер оснащен авионикой Honeywell Dassault EASy III.

FlightSafety обеспечивает подготовку на всю производственную линейку самолетов Falcon. Компания

имеет более 26 полнопилотажных тренажеров в своих учебных центрах в Колумбус, штат Огайо; Хьюстон, Техас; Даллас, Техас; Тетерборо, Нью-Джерси; Уилмингтон, Делавэр; и в аэропорту Париж Ле Бурже.



## GainJet входит во второе десятилетие

Греческий бизнес-оператор GainJet в октябре 2016 года отметил первый юбилей – 10-летие на рынке бизнес-авиации. На специальной церемонии по этому случаю генеральный директор GainJet капитан Рэмси Шабан сказал: «Мы благодарим всех наших партнеров, поставщиков, клиентов и сотрудников за неизменную поддержку и доверие GainJet. За 10 лет мы выросли из небольшой компании с одним самолетом до нынешнего состояния с парком в 12 бизнес-джетов. Мы управляем в общей сложности с 33 самолетами, 26 из которых стоят под нашим греческим сертификатом, и мировая элита летает самолетах с греческой регистрацией».

«Кстати говоря, мы рады сообщить, что в конце сентября 2016 года мы постоянно базируем один из наших медицинских Challenger 604 в Афинах, Греция. Он будет работать с нашей центральной базы в Европе, на Ближнем Востоке и в Африка».

Сейчас парк компании состоит G650, G550, G450, Challenger 604/605, Boeing 737VIP (Classic) и Boeing 757VIP. Самолеты перевозчика базируются в Афинах, Лутоне, Женеве, Кувейте и Дубай. Менеджмент перевозчика уверен, что сейчас базирование самолетов вне Греции (за некоторым исключением) – один из самых верных шагов по сохранению бизнеса компании.

В 2015 году компания перевезла 8021 пассажира, проведя в воздухе 4603 часа и «посетив» 94 аэропорта.

В июле 2016 года GainJet закончила процедуру оформления дочерней компании в Ирландии. GainJet Ireland в начале июня успешно прошла процедуру сертификации и получила сертификат эксплуатанта Ирландии.

## Поставки Citation в Европе растут

Компании ASL и JetNetherlands, работающие на рынке с осени 2014 года под брендом JetNet Alliance Group, приступили к эксплуатации двух новых бизнес-джетов, производства Cessna Aircraft. Речь идет о моделях Citation Sovereign+ и XLS+. Как комментируют в компании, Citation XLS+ будет базироваться в Антверпене (здесь также базируется Citation XLS+ и Citation Excel). В течении нескольких дней самолет будет внесен в свидетельство эксплуатанта ASL и начнет полеты. Самолет принадлежит частному лицу, но будет доступен для коммерческих рейсов.

Cessna Citation Sovereign+ был получен 1 октября и базируется в Эйндховене. Это второй самолет в парке компании. Воздушное судно будет внесено в свидетельство эксплуатанта JetNetherlands. Так же, как и Citation XLS+, Sovereign+ приобретен частным

клиентом и доступен для выполнения чартерных рейсов.

JetNet Alliance Group – один из последних проектов европейских бизнес-перевозчиков по объединению. Переговоры о слиянии длились более года, что указывает на тщательную подготовку совместной стратегии и планов на будущее.

«После слияния основной задачей партнеров стало расширение собственных возможностей в Европе, оптимизация ресурсов и внедрение современных IT технологий. Существующая реальность на европейском рынке бизнес-перевозок такова, что мелкие игроки просто обречены, и единственное их спасение – объединение усилий», - комментируют в JetNet Alliance Group.



## М600 сертифицирован в Мексике

Компания Piper Aircraft в конце сентября получила сертификат типа на свой турбовинтовой самолет М600 от Управления гражданской авиации Мексики (DGAC). Это первое одобрение нового одномоторного турбопропа в Центральной и Южной Америке, которое открывает путь для поставок самолета в Мексику. В июне производитель получил одобрение FAA.



«Одобрение М600 в Мексике стало хорошей новостью», - говорит президент и генеральный директор Piper Саймон Калдекотт. «М600 обладает большой дальностью, полезной нагрузкой и скоростью и идеально подходит для Центральной Америки. Он идеален для некоторых профилей полетов в регионе».

М600 создан на платформе М500, получив модернизированное крыло, передовые цифровые технологии управления системами и модернизированный интерьер. Самолет стоимостью \$2,85 млн. имеет максимальную скорость 274 узлов, дальность 1484 морских миль и полезную нагрузку с полной заправкой 645 фунтов/293 кг.

## Daher приходит на юг России

Краснодарская компания Simavia назначена торговым представителем Daher в России. Компания Simavia работает на российском рынке продаж самолетов частной авиации с 2010 года. Также компания осуществляет услуги по техническому обслуживанию воздушных судов, подготовке авиационного персонала и выполнению VIP чартерных рейсов. В настоящее время Simavia – официальный эксклюзивный дилер Piper Aircraft в России. Помимо Краснодара, где расположена штаб-квартира, компания имеет филиал в Санкт-Петербурге.

Компания также хорошо известна в России, как организатор Kuban Airshow – одного из крупнейших ежегодных мероприятий АОН в России. В этом году флагман Daher – ТВМ 930, впервые дебютировал на российском рынке именно на Kuban Airshow.

Комментируя назначения нового торгового представителя в России, старший вице-президент подразделения Daher Airplane Business Николас Чаббер уверен, что опыт Simavia поможет существенно продвинуть линейку ТВМ, где ставка будет сделана на новейший ТВМ 930.

«Назначение нового представителя в России происходит в то время, когда потребность небольших универсальных самолетов в самой большой стране в мире продолжает увеличиваться. Наши клиенты выиграют, приобретая ТВМ: это и экономика, это и комфорт, и, конечно же, это скорость. Наши самолеты без труда выполняют перелеты в самые труднодоступные аэродромы, при этом уровень комфорта не чуть не будет уступать бизнес-джетам легкого класса», - говорит он.



## SWBA и AZAL приступили к эксплуатации ACJ319

Азербайджанский бизнес-оператор SW Business Aviation (Silk Way Business Aviation) и национальный авиаперевозчик страны AZAL Azerbaijan Airlines приступили к совместной эксплуатации самолета Airbus ACJ319 (4K-8888). Как рассказали BizavNews в SW Business Aviation, самолет полностью доступен для выполнения чартерных полетов и согласование с владельцем не требуется. ACJ319 находится на балансе AZAL (внесен в сертификат эксплуатанта), а

SW Business Aviation осуществляет продажу рейсов и хендлинг.

Самолет с бортовым номером 4K-8888 разделен на три зоны (салон первого пассажира, конференц-зал и бизнес-класс для сопровождающих лиц) и позволяет разместить 55 пассажиров. На борту есть спальная комната, оборудованная полноценной кроватью «queen size» и отдельной ванной комнатой с душевой

кабиной. Также на борту доступен Wi-Fi интернет, сотовая и спутниковая связь и система развлечения (CD, DVD, Airshow).

Как комментируют в SW Business Aviation, компоновка оптимальна для перевозки делегаций или, например, спортивных команд. «Наш ACJ319 сразу же после выхода на коммерческий рынок стал весьма популярным у клиентов. В сентябре мы выполнили 8 рейсов и количество запросов постоянно растет. Согласитесь, что благодаря такой конфигурации, возможности самолета несколько больше, чем, например, у классической 19-местной версии. На борт дополнительно можно взять сопровождающих лиц, охрану, которые в комфортных условиях будут сопровождать первых лиц, и при этом совершенно автономно, не пересекаясь в рабочих зонах. Первый месяц эксплуатации показал, что 30% клиентов – местные компании и частные лица. 70% заказов приходится на зарубежных заказчиков, преимущественно из стран Ближнего Востока, а также на международные спортивные команды. Первый рейс ACJ319 выполнил в июле 2016 года», - говорят в компании.

Комментируя вопрос ценообразования, в компаниях отметили, что клиенты будут приятно удивлены. Зачастую стоимость летного часа даже немного ниже, чем у флагмана G650, производства Gulfstream. Впрочем, озвучивать конкретные цифры в SW Business Aviation и AZAL не спешат, ссылаясь на то, что готовы сделать индивидуальное предложение каждому клиенту.

Российские клиенты по-прежнему входит в тройку заказчиков SW Business Aviation, пропуская вперед лишь представителей арабского мира и местных клиентов. В целом же, с начала года трафик SW



Фото: Дмитрий Петроченко

Business Aviation, вопреки пессимистическим прогнозам, немного вырос. «Несмотря на то, что Азербайджан в начале года столкнулся с серьезными экономическими проблемами, сейчас мы четко можем сказать, что «рынок вернулся». Ряд ключевых событий, включая этап Формулы-1 Гран При Европы, который впервые прошел в стране 19 июня, действительно помогли трафику. Теперь мы ждем наступления традиционного высокого зимнего сезона. С начала года мы видим увеличение количества рейсов на 10% и уже готовимся к следующему году,

который также ознаменуется рядом крупных международных событий. Это прежде всего IV Исламские игры Солидарности и второй азербайджанский этап Формулы-1», - резюмируют в SW Business Aviation.

В настоящее время SW Business Aviation является одним из крупнейших операторов бизнес-авиации в Каспийском регионе. Компания эксплуатирует почти всю линейку самолетов Gulfstream, среди которых модели G650, G550, G450, G200 и G280. В воздушном парке перевозчика также имеется двадцатиместный

ATR 42-500 в VIP-компоновке. Кстати, салоны всех бизнес-джетов компании выполнены по индивидуальным дизайнерским проектам. Компания базируется в Международном аэропорту им. Гейдара Алиева. Компания была основана в 2007 году, несмотря на «юный» возраст, быстро и успешно развивается. Являясь членом ЕВАА (Европейской ассоциации бизнес-авиации), компания гарантирует соответствие воздушного флота всем международным стандартам. Сейчас в компании работает около 100 человек.



Фото: Дмитрий Петрович

## Совершен первый полет на электрическом вертолете

Компания Tier 1 Engineering 13 сентября впервые подняла в воздух на висении вертолет с электрическим двигателем. Уже на следующий день, 14 сентября, совершены перемещения, а через неделю, 21 сентября, выполнен первый горизонтальный полет длительностью 5 минут на высоте 400 футов и скоростью 80 узлов. Платформой для программы полностью электрического вертолета стал Robinson

R44, а пилотировал его капитан Рик Вебб шеф-пилот компании OC Helicopters.

Все полеты были выполнены на базе ВВС США в Лос-Аламосе под специальным сертификатом летной годности в экспериментальной категории, выданным филиалом FAA Лос-Анджелеса. Компания Tier 1 Engineering работает над данным проектом по

контракту с Lung Biotechnology PBC для разработки полуавтономного вертолета на электротяге для доставки органов (EPSAROD).

«Я очень рад достичь этого исторического прорыва в авиации», - говорит Глен Дромгул, президент Tier 1 Engineering. «Никогда раньше обычный пилотируемый вертолет не выполнял вертикальный взлет, посадку и горизонтальный полет исключительно на питании от аккумуляторов, и мы очень рады достичь во время нашего первого испытательного полета высоты 400 футов и скорости 80 узлов».

Команда инженеров разработала и интегрировала все вертолетные подсистемы, которые включали литий-полимерные аккумуляторы Brammo массой 1100 фунтов, сдвоенный электромотор и систему управления от Rinehart Motion Systems. В течение исторического пятиминутного полета 21 сентября израсходовано примерно 20% энергии батарей.

Lung Biotechnology PBC намеревается применить технологию EPSAROD для распределения органов для трансплантации в крупных больницах с гораздо меньшим уровнем шума и выбросами углекислого газа, чем в настоящее время.

### Небольшое интервью с разработчиками.

**Каковы ключевые характеристики электрического вертолета, такие как вес, системы питания и управления?**

Вертолет имеет взлетный вес 2500 фунтов и вес пустого 1250 фунтов. Блок из 11 модулей батарей Brammo весом 1100 фунтов полностью обеспечивает вертолет энергией. Управление полетом и трансмиссией Robinson R44 не изменялись, хотя на цифровой



дисплей кабины была добавлена информация для управления крутящим моментом и мощностью, а также для регистрации данных.

### **Какая дальность полета электрического вертолета?**

Дальность вертолета, построенного для проверки концепции, протестированного 21 сентября, оценивается в 20 минут или около 30 морских миль. Мы ожидаем, что характеристики улучшатся при применении батарей с более высокой плотностью энергии, более эффективной электрической системой привода, и в конечном счете за счет улучшения аэродинамики планера.

### **Участвовала ли в проекте Robinson Helicopters или другие компании?**

Robinson Helicopters в проекте не принимал никакого участия, мы просто приобрели подержанный R44. Партнерами по разработке и дизайну в рамках проекта были Rinehart Motion Systems и Brammo Power. Легчика-испытателя предоставила OC Helicopters, а Lung Biotechnology PBC стала спонсором проекта.

### **Правительство США или военные участвуют в программе?**

Нет, ни правительство США ни военные не принимали участие в программе, кроме предоставления разрешения на проведение испытательных полетов на базе в Лос-Аламосе.

### **Сколько человек участвовало в разработке проекта?**

9 человек

### **Сколько времени потребовалось, чтобы спроектировать, построить и установить электрическую силовую установку на вертолет?**

6 месяцев. Работы начались в январе 2016 года, а монтаж был завершен в июле 2016 года.

### **Что было самой большой проблемой?**

Поиск проектного решения в пределах сертифицированной взлетной массы 2500 фунтов.

### **Какие изменения были внесены в вертолет?**

Мы демонтировали двигатель внутреннего сгорания Lycoming IO-540, установили крепления электродвигателей и редуктора для связи с существующей трансмиссией. В трансмиссию и систему управления полетом не вносились никакие изменения. В моторном отсеке установлены контроллеры двигателя и системы охлаждения компонентов электропривода. Модули аккумуляторных батарей упакованы в облегченную композитную консоль, которая крепится под фюзеляжем.

### **Можете предоставить более подробную информацию о электромоторах?**

Это два трехфазных синхронных двигателя с постоянными магнитами. Двигатели установлены в одном блоке и обеспечивают избыточность в случае выхода из строя одного из них. Силовая установка имеет очень высокий коэффициент отношения мощности к весу, и может монтироваться вручную одним человеком.

### **Почему был выбран вертолет Robinson R44?**

Вертолет R44 имеет тяжелый поршневого двигателя Lycoming весом 500 фунтов. Замена его на электродвигатели весом 100 фунтов дало возможность установить достаточное количество аккумуляторов.

### **Есть ли другие аналогичные электрические воздушные суда?**

Электрический самолет с неподвижным крылом есть, но мы не знаем о еще одном электрическом вертолете в этой весовой категории.

### **Какова цель электрического вертолета?**

Цель состоит в том, чтобы продемонстрировать жизнеспособность электрической силовой установки; определить ключевые области, требующие дальнейшего развития; получить данные о производительности при работе от батарей, работе несущего винта и двигателей, а также проверить наши расчетные характеристики.

### **Сколько пассажиров он может нести?**

Спецификация для миссий EPSAROD подразумевает перевозку двух человек и три органа общей массой 600 фунтов в течение не менее 150 минут, включая 30-минутный запас.

### **Когда и где вы проведете следующий испытательный полет?**

Tier 1 Engineering будет проводить постоянную тестовую программу EPSAROD, которая продлится, по крайней мере, до 2017 года. К этому времени будет спроектирован и построен более совершенный прототип.



## Синергия взглядов

Рынок услуг ТОиР бизнес-джетов в России только набирает обороты. Еще нужно много сделать, чтобы российские компании прочно ассоциировались у клиентов с высокими стандартами качества предоставляемых услуг. Согласитесь, что любой бизнес-джет – совсем не дешевое приобретение и от его технического состояния зависит многое и самое главное – безопасность и возможность воспользоваться воздушным судном в любое время. И на этом

фоне пример российской компании VTS Jets действительно заслуживает внимания. За неполных два года провайдер ТОиР прошел длинный инновационный путь, по сути став одной из ведущих отечественных компаний в сегменте техобслуживания деловых самолетов. И логическим продолжением проделанной в столь короткий срок работы стало подписание договора о сотрудничестве с Lufthansa Bombardier Aviation Services о предоставлении услуг по техническому

обслуживанию воздушных судов бизнес-авиации производства Bombardier в московском регионе, на территории России и стран СНГ.

В России самолеты канадского производителя очень любят, и это не просто слова. Более трети всех бизнес-джетов приходится на долю популярных семейств Global и Challenger. Согласитесь, что для любого клиента весьма удобно получать услуги локально – это и деньги и, самое главное – время. Партнером российской компании VTS Jets выступил один из лидеров на мировом рынке ТОиР – Lufthansa Bombardier Aviation Services (LBAS), которая вот уже почти 20 лет прочно ассоциируется в самых высоких стандартах обслуживания и является «золотым» партнером Bombardier Aerospace. Согласно достигнутым договоренностям, спектр предоставляемых услуг будет варьироваться от планового и внепланового линейного технического обслуживания, поиска и устранения дефектов и неисправностей авиационной техники до оказания услуг по техническому обслуживанию джетов в ситуации Aircraft-on-Ground.

VizavNews удалось пообщаться с Кристофом Майеррозе, управляющим директором LBAS, и Андреем Акоповым, генеральным директором VTS Jets. Г-н Майеррозе начал свой рассказ с общей характеристики тех экономических процессов, которые, по его мнению, происходят в России.

«Начнем, пожалуй, с кризиса. Мы считаем, и в этом уверены наши аналитики, что дно кризиса в вашей стране уже нащупано. В LBAS смотрят с оптимизмом на оздоровление российской экономики – зачем отрицать очевидное. Деловая авиация – это тот сегмент, который очень чутко реагирует на экономический и отчасти политический фон, поэтому в



Фото: Дмитрий Петроченко

ближайшие годы мы также рассчитываем и на определенный рост спроса в нашем сегменте. До сих пор, несмотря ни на что, аэропорты российской столицы являются одними из важнейших и наиболее загруженных в Европе. И это еще одна причина, почему мы здесь», - рассказывает г-н Майеррозе.

Для LBAS на выбор партнера с российской стороны повлияли многие факторы, одним из которых стало знакомство с генеральным директором VTS Jets Андреем Акоповым. «Мы знакомы с Андреем с того момента, когда он был только в начале пути. В Андрее мы увидели единомышленника, который полностью разделяет взгляды на нашу бизнес-модель. Их немного, но они важны – предоставление услуг мирового класса и ориентация на клиента, когда объемы вторичны, а проделанная работа вызывает гордость. Мы убедились, что Андрей очень высококлассный специалист в области деловой авиации, и к тому же обладает глубокими знаниями специфики российского рынка, которые бесценны при начале работы на сильном и весьма перспективном рынке», - продолжает г-н Майеррозе.

Со своей стороны, г-н Акопов отметил, что выбор в пользу LBAS был очевиден. Компания является ведущим провайдером на рынке технического обслуживания деловых самолетов Bombardier в мире с безупречной репутацией. «У нас не было большого пространства для маневра и если выстраивать собственную бизнес-модель с высочайшими международными стандартами, ориентироваться нужно на эталон. Эталоном, бесспорно, является LBAS. И после того, как VTS Jets начала взаимодействие с нашими партнерами, мы поняли, что полностью разделяем взгляды в сфере качества и подхода к клиентам. Те доверительные, и я не побоюсь сказать, дружеские отношения, которые установились между

топ-менеджментом компаний с самых первых дней нашей работы, предопределили наше дальнейшее сотрудничество, что в итоге вылилось в подписание этого важного договора», - комментирует г-н Акопов.

Партнеры уверены, что синергия позволит полностью удовлетворить все потребности клиентов. К тому же в ближайшем будущем работы будет еще больше. Андрей Акопов рассказал, что в течение полутора месяцев будет получено одобрение российских авиационных властей на выполнение обслуживания бизнес-джетов, зарегистрированных в нашей стране. А это значит, что компания начинает работать с префиксом «RA» в дополнение к уже существующим одобрениям EASA, Каймановых островов, Бермуд, Катара и Арубы.

«Я не сомневаюсь, что клиенты в итоге получают то, что ожидают – сервис высокого качества, отмеченный «золотыми» стандартами. С одной стороны, есть молодая амбициозная компания в лице VTS Jets, а с другой – гуру рынка ТОиР в лице LBAS. Это, если хотите, симбиоз, который просто обречен на успех», - продолжает г-н Акопов.

С г-ном Акоповым полностью согласен и его коллега. «Как я уже сказал выше, наша компания почти 20 лет специализируется на обслуживании бизнес-джетов канадского производителя. Клиенты LBAS особенно ценят то качество, которое мы представляем на наших европейских базах. Это с одной стороны, а с другой – все большее количество наших клиентов рассчитывают получать аналогичный сервис и в более доступных, а вернее удобных, для себя точках. Москва – одна из самых «горячих точек» на карте деловой авиации, и мы рады появлению новой вехи в нашей неизменно расширяющейся сети».

В будущих планах VTS Jets – создание полноценного центра ТОиР для обслуживания деловых самолетов, и компания рассматривает и возможность работы с другими производителями. Но это в будущем, а сейчас VTS Jets сфокусировалась на более важных и повседневных задачах. Одной из важнейших проблем в сегменте ТОиР принято считать время доставки запасных частей и имеющийся в наличии сток. И с первой, и со второй задачей компания успешно справляется. Как рассказывает г-н Акопов, в компании уже давно применяются логистические решения, позволяющие сократить процесс доставки запчастей из-за рубежа до минимального срока, в чем убеждаются партнеры компании.

«Наш принципиальный подход в бизнесе следующий – мы вовсе не хотим «загрести» на рынке все сразу и сделать это плохо. Мы идем от обратного. Поступательное развитие: каждый шаг – новое достижение. VTS Jets не стремится стать еще одним провайдером в линейке уже существующих. Мы – команда амбициозная, хотим быть лучшими во всем. Для того, чтобы стать лидерами, мы должны ориентироваться на лучшие образцы, а это LBAS», - резюмирует г-н Акопов.

«Я уверен, что наш совместный проект будет удачным для Bombardier. Будут созданы новые рабочие места и в Москве и Берлине. В российской столице мы сможем предложить линейное обслуживание, в столице Германии – периодическое. Обе наших базы станут дополнением друг друга, а это значит, что выиграет клиент. Мы рады, что Россия и Германия вновь сблизилась. Бизнес-интересы всегда брали вверх над временными экономическими и политическими трудностями», - резюмирует г-н Майеррозе.

## Размышления о кейтеринге

*На фоне обилия новостей из стана производителей, многочисленных аналитических отчетов и прочей серьезной литературы мы несколько забыли о сегментах, которые являются ярким индикатором состояния рынка. И кейтеринг – не исключение. Правда ли, что пассажиры деловой авиации стали экономить на питании? И что лучше – специализированная компания или брендированный ресторан? В рамках московской выставки Jet Expo 2016 BizavNews удалось побеседовать с директором по развитию компании ООО «Скай Фуд Внукovo» Максимом Лысовым, который поделился своими*



*наблюдениями о том, как изменился рынок, каковы предпочтения клиентов и насколько сильна конкуренция.*

***Максим, отечественный рынок авиационного кейтеринга в бизнес-авиации за последний год не особо радует нас какими-либо значимыми событиями. Сложилось такое впечатление, что этот сегмент находится в глубокой стагнации, и перспектив роста в ближайшее время не предвидится. Каково истинное положение на отечественном рынке, и что нам ожидать в будущем?***

Да, рынок кейтеринга для бизнес-авиации определенно лихорадит. И это в первую очередь связано с общим снижением пассажиропотока и сокращением бюджетов авиакомпаний. Не хотелось бы давать столь негативного описания, как глубокая стагнация, но тем не менее динамика падения рынка присутствует и скорее всего продолжится в следующем году.

***Анализируя активность кейтеринговых компаний за рубежом, мы в очередной раз убеждаемся, что этот бизнес при грамотных маркетинговых шагах может принести не только прибыль, но и стать инвестиционно привлекательными. Почему в России крупные компании, так или иначе работающие в этом сегменте (деловая авиация), все чаще считают его факультативным источником дохода?***

Европейский и российский рынки сложно поставить на один уровень хотя бы по количеству осуществляемых рейсов. Еще одним преимуществом для многих европейских кейтерингов, является то, что на обслу-

живание бизнес-авиации не допускаются сторонние компании или рестораны. И этот недостаток нашего рынка не связан с отсутствием строгих регламентов аэропорта, а определяется особенностью российского рынка, в том, что наши заказчики опираются в своем выборе поставщика питания на пожелания пассажиров, которые в свою очередь зачастую предпочитают известные ресторанные бренды. Таким образом, специализированным предприятиям-цехам, расположенным непосредственно в аэропорту, как наша компания VIP Sunrise, приходится обозначать свои преимущества в рамках реализации международных стандартов системы качества и безопасности производства, строгих внутренних стандартов работы с заказчиками и обработки заказов, и гибкой ценовой политикой, и наиболее выгодным местом расположения.

***Можно ли утверждать, что главными конкурентами Вашей компаний в настоящее время являются крупные рестораны, отели и т.д. (сетевые и не только), и как сделать так, чтобы клиенты не ощущали различия между брендом и реальным качеством, которое предоставляет, например, Vnukovo Catering? Вообще, это реально в России?***

К счастью отели не попадают в список конкурентов и не развивают данное направление, тем самым усложняя и так не простой и достаточно узкий рынок. Что касается крупных премиальных ресторанов, то конечно они являются для нас основными конкурентами, так как пассажиры, зачастую посещающие данные рестораны, так и остаются преданными их кухне и бренду. В этих условиях мы прилагаем максимум усилий чтобы предложить данным пассажирам кухню, сервис и качество, к которому они привыкли. Для этого мы привлекли в свою команду

таких профессионалов, как Шеф-повар Пынзарь Сергей и Шеф-кондитер Зимин Андрей, реализовавшие многие проекты в сфере премиальных ресторанов и клубов. Конечно, мы не теряем надежды, что российский рынок постепенно придет к тому, что приоритетом станет в первую очередь безопасность и качество питания, сочетающееся с профессионализмом и гибкостью поставщика.

***Можно ли в реалиях отечественного рынка бизнес-перевозок говорить о создании в стране в будущем каких-либо крупных совместных предприятий, или все же этот сегмент достаточно узок или даже не интересен для долгосрочных вложений?***

Экономически непростой, уходящий 2016 год показал, что на рынке начинают появляться настроения по консолидации бизнеса авиационного премиум кейтеринга с целью сокращения основных издержек и увеличения оборота и как следствие прибыльности компании. Возможно в результате мы увидим некие небольшие объединения. Но говоря о серьезных инвестициях в данном бизнесе, полагаю, что участники рынка осознают, что вложения должны быть подкреплены весомым преимуществом таким как известный бренд или выгодное расположение.

***Составляют ли конкуренцию компаниям этого сегмента «классические» кейтеринг-фирмы, занимающиеся поставками бортового питания регулярным авиаперевозчикам?***

Если бы обычные кейтеринговые службы удовлетворяли потребности рынка деловой авиации, то не возникла бы потребность в компании VIP Sunrise. Не секрет, что компания VIP Sunrise является частью кейтеринга, поставляющего бортовое пита-

ние регулярным авиаперевозчикам. Мы разделили производственные потоки регулярного и бизнес-питания, чтобы предоставлять заказчикам бизнес-авиации продукцию более высокого уровня. Нами было организовано отдельное, соответствующее международным стандартам качества и безопасности авиационного питания производство, а также подобран квалифицированный персонал сегмента премиум. Другие компании, занимающиеся организацией питания для регулярных рейсов в других аэропортах конечно же знают о нашем сегменте, но вписать производство питания для бизнес-авиации в конвейерное производство для регулярных рейсов невозможно. Это требует дополнительных инвестиций, как в производство, так и в персонал, ввиду того, что каждый заказ индивидуален и требует максимальной внимательности к самым мельчайшим деталям особенно в технологии приготовления и подачи блюд, а также к уровню сервиса аналогичному ресторанному бизнесу.

***Но вернемся к реалиям текущего года. Насколько изменилась «корзина» клиента. Можно ли говорить, что заказчики оптимизируют свои расходы, включая питание во время полета?***

Давно уже не секрет, что одной из статей расхода авиакомпании, на которой можно сэкономить бюджет, является кейтеринг. Большинство авиакомпаний и брокеров применяют этот инструмент в своей деятельности, но зачастую они обязаны следовать предпочтениям своего пассажира, что значительно усложняет для них задачу вписаться в рамки бюджета, особенно с премиальными ресторанами. И мы в этом ключе стараемся идти на встречу нашим заказчикам, сохраняя гибкость в ценовой политике.

***Какие из ваших предложений наиболее востребованы сейчас, и какие виды меню будут предложены клиентам в преддверии традиционного зимнего сезона?***

Это покажется странным, но рынок устоялся в своих гастрономических предпочтениях, и наша основная задача предложить, качественное, вкусное и безопасное питание, не ограничиваясь действующим меню, а следуя личным пожеланиям заказчиков, регулярно разрабатывая и внедряя новые позиции меню. К зимнему сезону мы планируем обновить линейку десертов, а также сделать специальное предложение для компаний, осуществляющих рейсы без бортпроводников.

***Расскажите, пожалуйста, о будущих проектах вашей компании.***

Так как компания VIP Sunrise осуществляет управление ВИП барами в терминале Внуково-3, мы хотим предложить нашим заказчикам услугу по предполетному обслуживанию пассажиров в барах.

Мы видим перспективность данного проекта, как неотъемлемую часть премиум сервиса, который наши заказчики предлагают своим пассажирам, особенно в те моменты, когда происходят задержки с подачей борта к перрону.

Еще одним проектом, который хотим предложить рынку, является проведение тренинга для бортпроводников, который будет включать в себя не только правила сервировки блюд на тарелку, но и программы, включающие в себя адаптированные приемы файндайнинга по сервировке и обслуживанию пассажира.

## Самолет недели

Оператор: **SW Business Aviation**

Тип: **Gulfstream G550**

Год выпуска: **2008 г.**

Место съемки: **октябрь 2016, Baku - Heydar Aliyev International (Bina International) (GYD / UBBB), Azerbaijan**



Фото: Дмитрий Петроченко