



Середина июня – «высокий» сезон для операторов и мертвый – для авиационных журналистов. В этом году сразу же после завершения ключевых выставок мы сталкиваемся с околонулевым информационным потоком, и минувшую неделю сложно будет отнести к яркому периоду. Это в принципе объяснимо. Многие представители крупного бизнеса, накапливая силу в период летних отпусков, готовятся к решающей осенней схватке на рынках, которая в этом году будет особенно ожесточенной. Из всех наиболее значимых новостей нам запомнились исследования Брайана Фоли и лондонского брокера Colibri Aircraft.

В первом случае, аналитик рынка деловой авиации предсказывает, что в обозримом будущем рынок новых самолетов будет оставаться «плоским», при этом отметив, что предложение удовлетворило спрос. В своем недавнем прогнозе г-н Фоли сравнил нынешний рынок с тем, что он назвал «потерянным десятилетием» в период между 1986 и 1996 годами, когда поставки бизнес-джетов были примерно на уровне 350 единиц в год. «Вероятно, в этот раз будет даже более длительный период, чем «потерянное десятилетие», – сказал Фоли.

А согласно исследованию лондонского брокера Colibri Aircraft, в период с апреля 2014 года по апрель 2017 года средняя запрашиваемая цена шести типов подержанных бизнес-джетов упала примерно на 35%, снизившись с \$13,7 млн. до \$8,9 млн. Модели, рассматриваемые в исследовании, включали Cessna Citation Mustang, CJ2 и Excel, Bombardier Learjet 45 и Global XRS и Gulfstream G550.



Второе «потерянное десятилетие»

В своем недавнем прогнозе Брайан Фоли сравнил нынешний рынок с тем, что он назвал «потерянным десятилетием» в период между 1986 и 1996 годами, когда поставки бизнес-джетов были на уровне примерно 350 единиц в год

стр. 21



Интересно заглянуть в бизнес-джет за \$53 млн?

Войдя в Embraer Lineage 1000E, Вы попадаете в мир самых изысканных благ, которые только можно купить за деньги (ну и которые допускает Федеральное управление гражданской авиации США)

стр. 22



LunaJets – пример успеха новой бизнес-модели

Частные реактивные самолеты, еще совсем недавно бывшие элементом статуса руководителей транснациональных корпораций и эксцентричных миллиардеров, становятся все ближе к народу

стр. 24



Вкус Москвы

На прошлой неделе в Лужниках состоялся Московский фестиваль лучших ресторанов и высокого стиля жизни Taste of Moscow. Команда Jet Catering регулярно посещает подобного рода мероприятия

стр. 27

Gulfstream G650



В Пулково-3 прошел первый «Форум Бизнес Авиации»

22-23 июня 2017г. в Санкт-Петербурге на базе Центра Бизнес Авиации «Пулково-3» компания «Джет-Порт СПб» успешно провела первый «Форум Бизнес Авиации». В мероприятии приняли участие представители более 50 компаний (операторы, брокеры, производители ВС и представители владельцев).

22 июня в 12.00 выстрелом из пушки Петропавловской крепости был торжественно открыт Первый «Форум Бизнес Авиации» в г. Санкт-Петербург. После чего в «Конференц холле» крепости прошла конференция, посвященная актуальным вопросам обслуживания рейсов бизнес-авиации в ЦБА «Пулково-3».

Во время конференции со своими докладами выступили как руководители соответствующих служб компании «ДжетПорт СПб», так и представители Пограничной службы ФСБ РФ, Таможенной службы, ТЗК «Совекс», Представительства МИД РФ в г. Санкт-



Петербургу, а также профильные партнеры и спонсоры мероприятия.

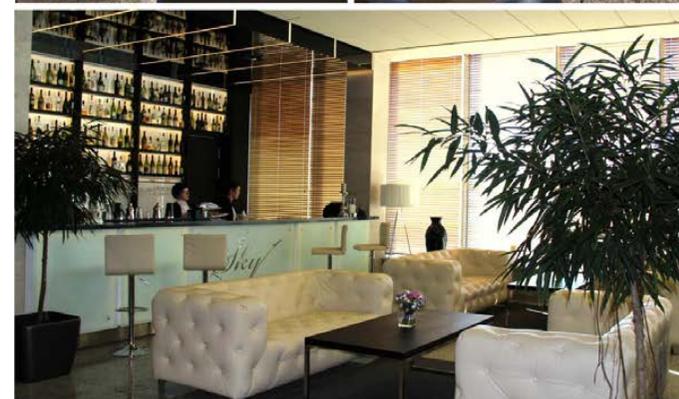
В рамках культурной вечерней программы состоялась речная экскурсия на теплоходе, которая позволила гостям Форума не только насладиться прекрасными видами Санкт-Петербурга и разводкой мостов, но и посмотреть финальную репетицию праздника выпускников «Алые паруса».

23 июня в рамках дневной культурной программы была организована обзорная экскурсия по городу с посещением самых значимых достопримечательностей, которая завершилась в ЦБА «Пулково-3». Во время знакомства со всей инфраструктурой ЦБА «Пулково-3» гости форума получили возможность лично осмотреть пассажирский терминал, перрон, ангар, гараж для спецтехники и многое другое, а также пообщаться на месте со специалистами компании «ДжетПорт СПб».

Закрытие Первого Форума Бизнес Авиации в г. Санкт-Петербург ознаменовалось фуршетом в ЦБА «Пулково-3».

Гости и участники Форума отметили высокое качество его организации, как с познавательной, так и с культурной точки зрения, и высказали пожелание по организации данного Форума на ежегодной основе.

Партнерами Первого Форума Бизнес Авиации в г. Санкт-Петербург выступили: М16, ЛАДОГА Дистрибьюшн, ОНАДА, АТМ JET, Bombardier, Hyundai, Sokos. Генеральный спонсор – Ginza Sky.



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

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

Терминал «А» Шереметьево: новый оператор WiFi

С 20 июня пассажиры терминала бизнес-авиации в Международном аэропорту Шереметьево (компания А-Групп) могут воспользоваться новой высокоскоростной сетью бесплатного WiFi.

Новая сеть организована компанией HotWiFi (портфельная компания ФРИИ, предоставляющая услуги гостевого WiFi для бизнеса). Она позволит улучшить качество обслуживания пассажиров и оперативно реагировать на запросы и пожелания клиентов. При беспроводном подключении к интернету, клиентам предлагается принять участие в коротком опросе, касающемся работы терминала и качества обслуживания в нем.



HotWiFi - российский разработчик решения по организации гостевых WiFi сетей с маркетинговыми возможностями и идентификацией, позволяющее клиентам решить задачи бизнеса и взаимодействовать со своей целевой аудиторией. Установку платформы HotWiFi осуществил оператор связи «Связь Холдинг».

«Платформа создает для бизнеса новую среду получения обратной связи от клиентов в простой и ненавязчивой форме опросов. Во время ожидания вылета для них важно получить быстрый и удобный интернет, который обеспечивается высокой скоростью передачи данных», - отметил Дмитрий Степаненко, генеральный директор компании HotWiFi.

При подключении к беспроводному интернету пользователи проходят идентификацию согласно постановлению Правительства РФ №758. Однако, если пользователь уже до этого прошел идентификацию в одном из 2 тысяч пространств, где работает сеть HotWiFi, в аэропорту проходить идентификацию уже не потребуется. Скорость передачи данных - 100 Мб/сек, а время пользования и трафик не ограничиваются. Пассажиры смогут без затруднений посмотреть видео, послушать музыку онлайн.

«Для нас важно прислушиваться к мнению пассажиров и экипажей, к их оценкам качества нашей работы. Клиенты получают быстрый WiFi, но не за просмотр рекламы, а в обмен на предоставление обратной связи о работе терминала. Проведение этих опросов поможет нам стать лучше и, может быть, расширить спектр предлагаемых услуг. А новая скоростная сеть позволит сделать пребывание в терминале еще комфортнее», - сказала Надежда Туровская, директор по маркетингу компании А-Групп.



FBO SHEREMETYEVO
FBO PULKOVO



ПОЛНЫЙ КОМПЛЕКС УСЛУГ
ЕДИНЫЙ ЦЕНТР ПРОДАЖ
+7 (495) 981 38 26

Шереметьево & Пулково

<ul style="list-style-type: none"> ▪ Терминалы бизнес-авиации ▪ Хранение воздушных судов ▪ Наземное обслуживание 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Обеспечение полетов ▪ Вертолетный трансфер в аэропорт
---	--

a-group.aero

LEARJET CHALLENGER GLOBAL

БРОСАЯ ВЫЗОВ



BUSINESSAIRCRAFT.BOMBARDIER.COM

BOMBARDIER

Bombardier, Learjet, Challenger and Global are trademarks of Bombardier Inc. or its subsidiaries. © 2016 Bombardier Inc. All rights reserved.

Русгидро будет приобретать только российские самолеты

Совет директоров «Русгидро» постановил внести изменение в положение о закупке продукции в части приобретения и аренды воздушных судов, в том числе с пассажирскими салонами повышенной комфортности. Компания намерена приобретать самолеты только отечественного производства, говорится в сообщении компании. Речь идет о закупке воздушных судов с 2017 года и аренде с 2019 года.

«Согласно изменениям и во исполнение директив правительства РФ от 17.04.2017, в случае необходимости приобретения (с 2017 года) или аренды (с 2019 года) воздушные суда будут выбираться только отечественного производства, в том числе с пассажир-

скими салонами повышенной комфортности», — сообщает «Русгидро».

Как сообщалось ранее, в конце мая стало известно, что премьер-министр РФ Дмитрий Медведев 17 апреля утвердил директиву, в которой потребовал от госкомпаний на ближайших заседаниях рассмотреть вопрос о приобретении или аренде российской авиатехники VIP-комплектации.

В документе речь идет о госкомпаниях, где госпредставители в советах директоров голосуют по директивам правительства. Исключением стали «Аэрофлот», который и так закупает SSJ 100, и лизинговые ГТЛК и «ВТБ-Лизинг».

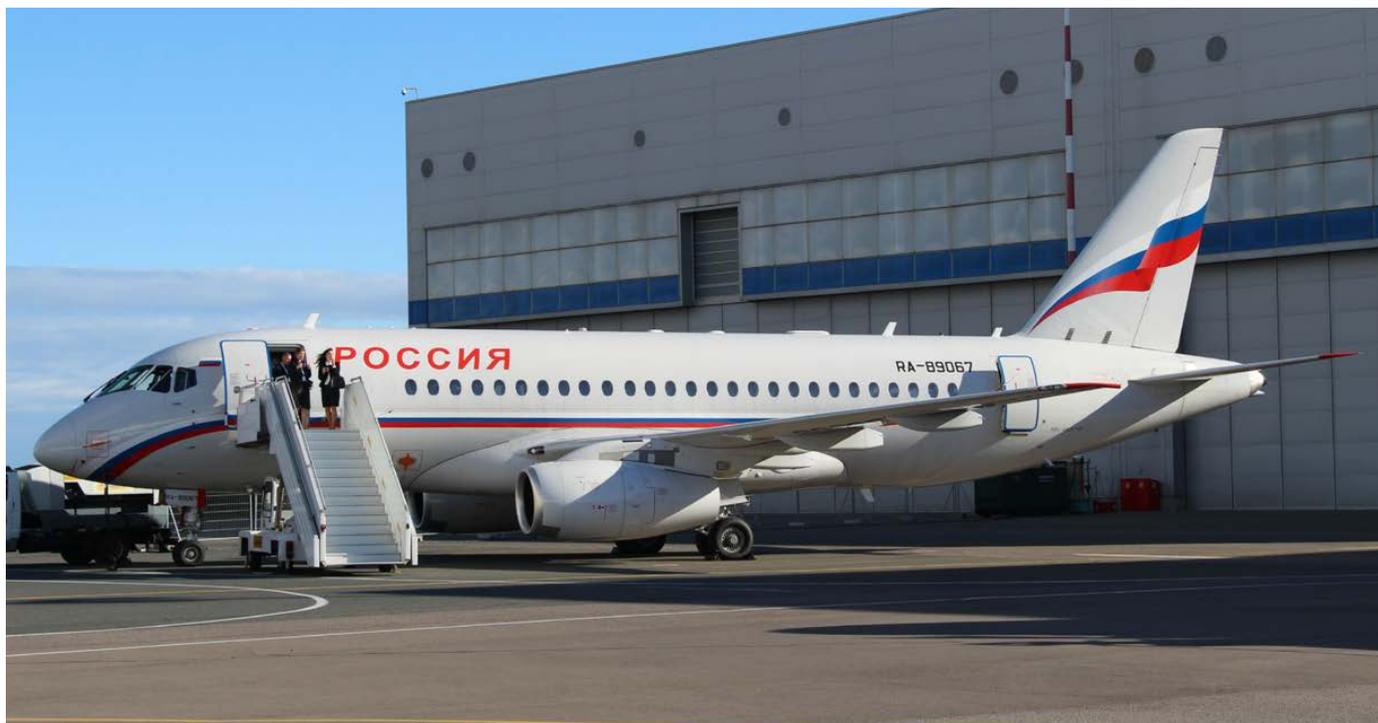
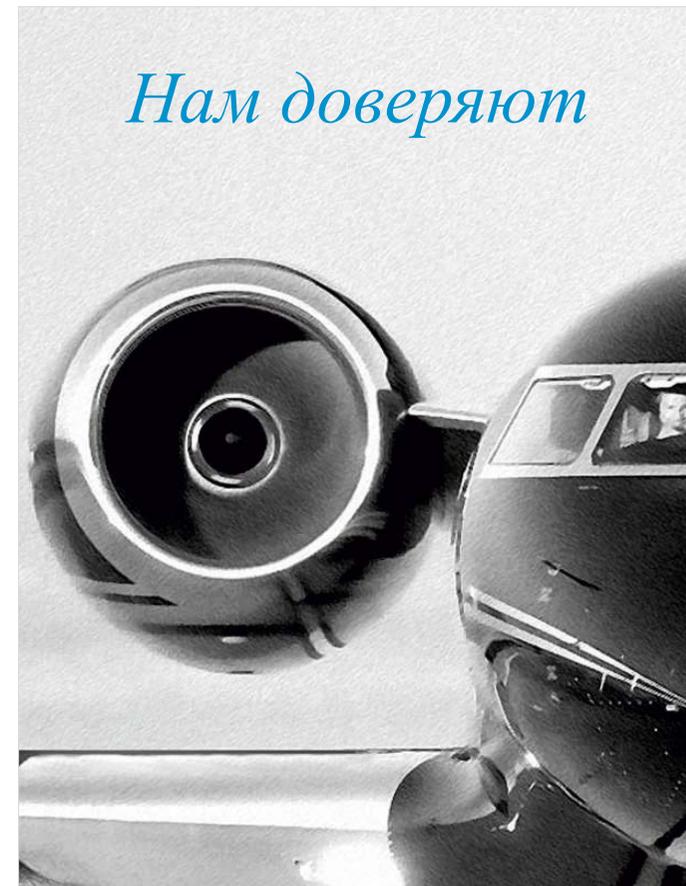


Фото: Дмитрий Петрученко



SkyClean

профессиональный
авиационный
клининг

ШЕРЕМЕТЬЕВО • ДОМОДЕДОВО • ОСТАФЬЕВО

GE разрабатывает открытую авионику

Компания GE Aviation совместно с отраслевыми и научными партнерами запустила проект разработки технологии бортового оборудования с открытой архитектурой. В партнерство также входят BAE Systems, Rolls-Royce, Университет Ковентри и Саутгемптонский университет.

Несмотря на то, что воздушные суда эксплуатируются на протяжении десятилетий, высокая стоимость изменений и сертификации авионики часто создает непроходимый барьер для внедрения новых технологий. Открытая архитектура бортового оборудования будет определять стандарты и интерфейсы, позволяющие создавать легко развертываемые функциональные «приложения». GE заявляет о своей лидирующей позиции в системах открытой авионики, которые уже реализованы компанией на Boeing 787 и G500/600.

«Этот проект распространяется на бортовое оборудование, где гибкость и низкая стоимость изменений являются реальной проблемой для наших клиентов», - сказал вице-президент GE Aviation по авионике Алан Каславка. «Открытая архитектура обеспечит сокращение затрат на порядок при переходе на новейшие стандарты, позволяя регулярно обновлять функционал авионики. Эта технология принесет значительные преимущества будущим авиастроителям, авиакомпаниям и пилотам».

GE разработала открытый подход в платформе системы авионики в Boeing 787, называемой общей базовой системой (common core system (CCS)). Она позволяет поставщикам подключать модули к общей платформе, предоставляя производителю самолета гибкость при модернизации систем или возможность выбирать лучших поставщиков для отдельных подсистем.



ALL-AROUND LUXURY,
POWER-PACKED
PERFORMANCE

Rethink Convention.  **EMBRAER**
Executive Jets

EmbraerExecutiveJets.com

Аеро-Dienst отремонтирует Falcon в Вене

Венский филиал немецкой компании Aero-Dienst получил статус авторизованного сервисного центра Dassault Falcon. Ободрение распространяется на модели Falcon 900EX, EX EASy, DX и LX, а также 2000EX EASy, DX, LX, LXS и S. Клиентам доступны услуги по плановому и внеплановому обслуживанию, а также гарантийные работы в рамках программы FalconCare. Также заказчики имеют возможность модернизации пассажирского салона и получение круглосуточной технической поддержки (AOG).

Нюрнбергская компания «Aero Dienst GmbH & Co.KG», хорошо известная на российском рынке, прежде всего, как бизнес-оператор, была образована

в 1958 году. В настоящее время парк компании насчитывает более 10 самолетов, включая: Learjet 45XR, Learjet 60, Learjet 35A, Falcon 900, Dornier 328 JET (медицинский вариант), Citation CJ3 и турбовинтовой Beechcraft Super King Air. По количеству воздушных судов и выполненным рейсов перевозчик занимает твердое третье место в рейтинге немецких авиакомпаний сегмента бизнес-авиации. Компания имеет сертификаты EASA/FAR Part 145 и EASA Part 21. Осуществляет все виды технического обслуживания и является авторизованным сервисным центром для Bombardier Global/Learjet/Challenger, Hawker (Textron) и Dassault Falcon, а также Honeywell, General Electric и Pratt & Whitney.





FBO RIGA
A part of Flight Consulting Group





**Ангарное хранение самолетов
по разумной цене**

www.riga.aero

TAG добавила в парк первый швейцарский Challenger 350

TAG Aviation Europe (европейское подразделение TAG Aviation Group) добавила в свой швейцарский АОС первый бизнес-джет Bombardier Challenger 350. Самолет будет базироваться в Женеве и станет доступным для выполнения чартерных рейсов. Как пояснили BizavNews в компании, речь идет о восьмиместном самолете 2017 года выпуска с бортовым номером HB-JLG.

Напомним, что Challenger 350 был впервые представлен широкой публике в мае 2013 года на женевской выставке EBACE. Новый бизнес-джет получил новые, более мощные двигатели Honeywell HTF7350, каждый из которых имеет тягу 7323 фунта. Внешне новый самолет можно отличить по пассажирским иллюминаторам, которые стали больше, и новым, «скошенным» законцовкам крыльев. Дальность полета Challenger 350 с восемью пассажирами на скорости 0,8 Маха составляет 3200 морских миль (5926 км). Максимальная скорость полета – 0,82 Маха. Пассажирский салон Challenger 350, который и так

самый широкий в своем классе и имеет плоский пол, получил полностью новый интерьер. Наряду с более естественным освещением, благодаря большим окнам, пассажиры могут воспользоваться системой развлечений последнего поколения от Lufthansa Technik, разместиться в новых, более удобных креслах, почувствовать работу системы контроля окружающей среды и увидеть отделку интерьера металлом, что сделано впервые в дизайне салонов бизнес-джетов.

Пилотам Challenger 350 «помогает» авионика Rockwell Collins Pro Line 21 Advanced. В ее функции, помимо прочего, включены системы синтетического видения, двойная инерциальная система отсчета, погодный радар и применен принцип полностью безбумажной кабины. Новая авионика позволит экипажу быть более осведомленными и снизит нагрузку на пилотов. Bombardier запустил проект по созданию Challenger 350 совместно с оператором деловой авиации NetJets в мае 2013 г. Первый полет машины состоялся в марте 2013 г.



Gulfstream

SILK WAY BUSINESS AVIATION

Представляем совершенно новый
G650

MHS Aviation приобрел два Falcon 2000LX

Немецкий бизнес-оператор MHS Aviation, базирующийся в Мюнхене, на Парижском авиасалоне сообщил о приобретении двух самолетов Dassault Falcon 2000LX EASy. Воздушные суда приобретены на вторичном рынке.

Приобретенные самолеты стали новыми типами во флоте оператора, размер которого достиг 21-го воздушного судна.

«Мы сейчас очень хорошо позиционированы. Falcon

2000LX EASy предоставит очень хороший чартерный доход, а также даст нам отличную остаточную стоимость», - сказал генеральный директор компании Штефан Фрис. «Falcon 2000LX сможет летать по маршрутам, которые недоступны другим бизнес-джетам MHS Aviation».

Ожидается, что первый 2000LX EASy присоединится к флоту уже на следующей неделе. Второй должен быть доступен для чартеров в конце июля.



**ВОЗДУШНЫЕ
ВОРОТА МОСКВЫ**
VIP GATEWAY TO MOSCOW



«Неудачники» вторичного рынка

Согласно исследованию лондонского брокера Colibri Aircraft, в период с апреля 2014 года по апрель 2017 года средняя запрашиваемая цена шести типов подержанных бизнес-джетов упала примерно на 35%, снизившись с \$13,7 млн. до \$8,9 млн. Модели, рассматриваемые в исследовании, включали Cessna Citation Mustang, CJ2 и Excel, Bombardier Learjet 45 и Global XRS и Gulfstream G550.

Только в последнем году рассматриваемого периода средняя запрашиваемая цена этих моделей самолетов упала на \$1,97 млн. При этом, данные бизнес-джеты представляют собой сегменты бизнес-джетов легкого, среднего и крупноразмерного классов. У них также увеличилось время экспозиции, причем среднее количество дней на рынке до продажи

увеличилось с 345 дней в апреле 2014 года до 391 дня в апреле текущего года.

Исследование Colibri показывает, что более крупные бизнес-джеты «испытали» наибольшее падение цены, и их продажа занимает больше времени. Фактически, средние запрашиваемые цены на подержанные Bombardier Global XRS s упали с \$31,3 млн. до \$20,36 млн., или на 34,9% в течение трех лет. Однако соответствующие цифры для бизнес-джета начального уровня Citation Mustang составляют \$2,15 млн. и \$1,93 млн., что равно лишь 10,2% падения стоимости.

«Учитывая фон от продолжающегося падения цен, на первый план выходит важность правильного маркетинга подержанных частных самолетов», - сказал управляющий директор Colibri Aircraft Оливер Стоун.



PILATUS

PILATUS PC-12
ПО ОСОБОЙ ЦЕНЕ

NESTEROV AVIATION

Авторизированный центр продаж Pilatus PC-12

sales@nesterovavia.com www.nesterovavia.aero

Минобороны Польши получило первый G550

Министерство обороны Польши получило первый из двух заказанных самолетов Gulfstream G550. Контракт на приобретение двух бизнес-джетов был подписан в ноябре прошлого года. Стоимость сделки составила 440,5 миллиона злотых (почти 110 миллионов долларов). По условиям тендера, новые самолеты должны были перевезти 14 пассажиров и багаж на расстояние не менее 5 тысяч километров, а с восемью пассажирами на борту – преодолеть расстояние от Варшавы до Нью-Йорка без промежуточных посадок. Самолеты оборудованы системой радиолокационного опознавания, американская компания также обеспечит подготовку летного и наземного персонала. 21 июня самолет перелетел из Саванны в Варшаву.

Однако надолго флагманом G550 не останется. Недавно Правительство Польши подвело итоги

тендера, объявленного в ноябре 2016 года, на приобретение трех самолетов для перевозки руководства страны. Согласно источникам, Польша приобретет три самолета Boeing 737-800 в VIP конфигурации: один со вторичного рынка и два новых воздушных судна. Общая стоимость сделки составляет \$523 млн. В эту стоимость также включены услуги ТОиР (два года) и подготовка летного и технического персонала. Первый самолет придет в распоряжение военных уже 15 ноября 2017 года. Речь идет о пятилетнем воздушном судне, имеющем компоновку 12 мест бизнес-класса и 120 мест экономического класса.

Что же касается двух новых самолетов BBJ2, то они будут поставлены заказчику 15 сентября и 15 ноября 2020 года. Именно эти самолеты будут перевозить главу государства. Известно, что самолеты будут иметь специальную компоновку: отдельный кабинет

главы государства, 12 мест бизнес-класса и 48 мест экономического класса.

Эпопея с поиском новых бизнес-джетов для главы государства и ключевых министров началась еще в 2010 году, когда польский самолет с президентом Лехом Качиньским, его супругой Марией и видными представителями польской элиты на борту разбился неподалеку от Смоленска. Погибло 96 человек. Тогда же ВВС Польши официально объявили о расформировании VIP-подразделения 36-го полка специального транспорта, в соответствии с решением министра обороны страны, принятым по итогам расследования авиакатастрофы, случившейся в апреле 2010 года. Самолеты Ту-154М и Як-40, которые составляли воздушный парк VIP-подразделения Польши, обслуживающего первых лиц государства, были проданы. Вертолеты Bell 412HP переданы в полицию.



Фото Wojciech Mazurkiewicz



Surf Air начала полеты в Европе

Компания Surf Air официально начала полноценную работу в Европе. Первый рейс оператора осуществлен в пятницу из лондонского аэропорта Лутон в Ибицу, Испания. В США Surf Air выполняет рейсы в 17 пунктов назначения из хабов в Калифорнии и Техасе, и в Европе изначально планировала совершать регулярные полеты между Лондоном и Ибицей, а в дальнейшем по маршрутам Лондон - Канн, Франция. Surf Air Europe предлагает ежемесячную абонентскую плату за услуги оператора от 1750 фунтов стерлингов (\$2229).

В соответствии с планами, Surf Air Europe к концу года расширит маршрутную сеть на большее количество пунктов назначения, включая Цюрих, Мюнхен,

Люксембург и Милан. В следующем году в список Surf Air Europe войдут Женева, Дублин, Париж, Дюссельдорф, Берлин, Амстердам, Брюссель и Барселона.

В мае Surf Air объявила о соглашении с британской компанией FlairJet по управлению своим первым европейским Embraer Phenom 300. FlairJet, дочерняя компания Flexjet, управляет более чем двенадцатью самолетами Phenom и провела сделки по приобретению, приемке и поставке более 25 самолетов Embraer. Саймон Таллинг-Смит, генеральный директор Surf Air Europe, назвал сделку с Flairjet «важным шагом, поскольку мы работаем над тем, чтобы расширить наш охват во всем мире и вывести наш успешный продукт из США».



10 августа 2017
Юрмала, Латвия
БАЛТИЙСКИЙ ФОРУМ
ДЕЛОВОЙ АВИАЦИИ



10 August 2017
Jurmala, Latvia
BALTIC BUSINESS
AVIATION FORUM

www.bbaf.aero

Jet Aviation сертифицировала все свои FBO по IS-BAH

Компания Jet Aviation получила одобрение IS-BAH первого уровня для всех своих FBO во всем мире. Компания управляет 21-м комплексом.

Согласно заявлению компании, десять FBO в США в США и Карибском бассейне недавно присоединились к одиннадцати комплексам в регионе EMEA и Азии, получив сертификацию 1-го уровня.

«Мы считаем, что это достижение устанавливает в глобальном масштабе новый, высокий стандарт в сфере наземного обслуживания, который Jet Aviation будет предоставлять в каждом своем FBO, независимо от того, где он находится», - говорит старший вице-президент и генеральный директор Jet Aviation Regional Operations USA Дэвид Паддок.

Стандарт IS-BAH, разработанный IBAC и Наци-

ональной ассоциацией воздушного транспорта (NATA) и запущенный на EBACE 2014, основан на системе управления безопасностью, которая повторяет структуру и формат стандарта для операторов бизнес-авиации (IS-BAO). IS-BAH устанавливает критерии гарантий того, что системы, процессы и практика управления провайдеров соответствовали строгим стандартам безопасности.

«Благодаря тому, что зарегистрированные наземные провайдеры осуществляют свою деятельность в соответствии с набором стандартизованных методов, регистрация IS-BAH помогает повысить стандарты безопасности в отрасли, обеспечивая уверенность владельцев и операторов воздушных судов в том, что они в надежных руках», - объясняет Директор IBAC IS-BAH Терри Йоманс.



100 вертолетов

Bell Helicopter подписал соглашение с китайской Shaanxi Helicopter Co. Ltd. на поставку 100 однодвигательных вертолетов Bell 407GXP. Поставки начнутся в этом году. Сделка Bell с дочерней компанией Shaanxi Energy Group оценивается в \$300 млн. по ценам прайс-листа и завершает рамочное соглашение, заключенное в 2016 году.



«В течение нескольких лет Bell Helicopter развивает свою поддержку и присутствие в Китае, и это еще раз подтверждает наш интерес к региону», - сказал Митч Снайдер, президент и главный исполнительный директор Bell Helicopter.

«Мы очень рады подписать это соглашение с Bell», - сказал президент Shaanxi Energy Group Сяонинь Юань. «407GXP удовлетворит спрос китайского рынка на легкий однодвигательный вертолет. Он обладает исключительной производительностью и широко используется в широком спектре авиационных работ, включая EMS, государственные задачи, туризм и пожаротушение».

Bell Helicopter запустил 407GXP, последний вариант модели 407, в 2015 году. Он имеет дополнительные 50 фунтов полезной нагрузки по сравнению с оригинальной моделью. Новый двигатель Rolls-Royce M250, который улучшает высокогорную и высокотемпературную производительность и топливную эффективность.

Датский оффшорный оператор Bel Air на AW189 налетал 7000 часов

Датский оффшорный оператор Bel Air суммарно налетал на вертолетах Leonardo Helicopters AW189 (ранее AgustaWestland) 7000 часов. Компания с ноября 2014 года эксплуатирует две машины. Сейчас, по сообщению производителя, в мире эксплуатируются более 30 суперсредних вертолетов данного типа (Великобритания, Дания, Малайзия, Катар, ОАЭ, Вьетнам и США).

В настоящее время производитель имеет более 150 заказов на вертолет AW189 от двадцати клиентов из 14 стран.

На AW189, который относится к промежуточному классу с максимальной взлетной массой 8,3 тонны, установлены два двигателя General Electric CT7-2E1,

мощностью 2000 лошадиных сил каждый, оснащенные системой FADEC и встроенными пылезащитными устройствами, которые к тому же имеют еще и вспомогательную силовую установку Microturbo. Однако, главными достоинствами новой машины, обеспечивающими ей низкий расход топлива, высокую крейсерскую скорость, а также большую дальность полета, являются новый аэродинамический дизайн фюзеляжа, конструкция несущей системы и инновационный дизайн лопастей несущего винта. Именно эти конструкторские решения позволяют вертолету развивать крейсерскую скорость 269-287 км/ч.

Европейский сертификат типа AW189 получил в феврале 2014 года. Российский сертификат типа был получен в августе прошлого года.



Первый в Японии

В рамках прошедшего на прошлой неделе международного авиасалона Ле-Бурже 2017 Airbus Helicopters и Департамент полиции Токио (Tokyo Metropolitan Police Department (MPD)) подписали контракт на поставку вертолета H215 (модель из семейства тяжелых вертолетов Super Puma, которая ранее называлась AS332). Новый H215 будет поставлен в преддверии летних Олимпийских игр в Токио 2020 года и станет первым вертолетом данного типа в стране. Сейчас же парк MDP включает 14 вертолетов европейского производителя (H135 и H155)

В настоящее время Airbus Helicopters предлагает две модификации H215. Вариант вертолета с длинным фюзеляжем вмещает 19 человек и подходит для широкого спектра задач, включая перевозку пассажиров. Укороченную версию производитель предлагает для выполнения авиационных работ и перевозки грузов.

H215 оснащается двумя турбовальными двигателями Turbomeca Makila 1A1 мощностью 1877 л. с. на чрезвычайном режиме. Максимальная взлетная масса обеих версий составляет 8600 кг, они могут перевозить на внешней подвеске до 4500 кг. От последней версии семейства Super Puma — H225 вертолеты H215 позаимствовали 4-осный автопилот, интегрированный с современной цифровой авионикой.

Вертолет может быть использован как вертолет для корпоративных и VIP перевозок. Также для проведения правоохранительных операций вертолет способен перевозить полностью экипированный состав специального назначения и оборудование до места дислокации днем и ночью, а также может быть оборудован лебедкой и кабиной, совместимой с приборами ночного видения.

Марокканская Heliconia получила два AW139

Ирландская лизинговая компания Waypoint Leasing Ireland поставила два вертолета Leonardo Helicopters AW139 марокканскому оператору Heliconia, тем самым увеличив ее парк до трех машин. Вертолеты будут задействованы в офшорных перевозках в северо-западной Африке.

«Газо- и нефтедобывающие компании уже давно используют AW139 для полетов на морские буровые платформы. Вертолет перевозит до 15 пассажиров или до 3 тонн груза. Надежность и маневренность винтокрылой машины обеспечивает безопасность полетов в сложных погодных условиях: при сильном ветре, низкой температуре. Благодаря современному навигационному оборудованию воздушное судно остается эффективным в условиях плохой видимости». - комментирует президент и главный исполнительный директор Даниэль Сигаут.

Марокканская Heliconia – группа компаний, состоящая из Heliconia Aero Solutions (VIP перевозки), Heliconia Offshore (офшорные перевозки) и Heliconia Industries (ТОиР вертолетов в Марокко).

Вертолет AW139 представляет собой новое поколение средних вертолетов с двумя газотурбинными двигателями и задает новые стандарты, по которым оцениваются все современные двухдвигательные машины этого класса. Характеризующийся заложенными в конструкцию гибкостью применения и способностью выполнять различные задачи, он может нести на борту до 15 пассажиров или до четырех комплектов санитарных носилок и шести медицинских работников и обладает высочайшей скоростью, самым просторным салоном и максимальным резервом мощности по сравнению с прочими двухдвигательными вертолетами среднего класса.



В борьбе за вертолетного клиента

Немецкий бизнес-оператор DC Aviation продолжает активно осваивать вертолетный сегмент и вводит новые условия для владельцев вертолетов. Как комментируют в компании, в настоящее время компания предлагает для владельцев вертолетов в течение ограниченного периода времени уникальный сервис на особо выгодных условиях.

Смена эксплуатанта «без усилий»

DC Aviation проведет все мероприятия, необходимые для смены эксплуатанта вертолета, включая ряд технических и административных мер. «Владельцу вертолета остается лишь ожидать пока смена эксплуатанта будет полностью проведена и при этом ни о чем не беспокоиться».

Смена эксплуатанта без затрат

DC Aviation полностью возьмет на себя расходы, связанные со сменой эксплуатанта, например, расходы на регистрацию вертолета в местном авиационном ведомстве или затраты на необходимые сопутствующие модификации вертолета.

Выгодные условия по эксплуатации в лизинг

DC Aviation с участием партнерских банков могут предложить договор лизинга на необычайно выгодных условиях.

Напомним, что в марте 2016 года DC Aviation расширила лицензию эксплуатанта правом на коммерческую эксплуатацию вертолетов. Это в свою очередь позволило DC Aviation помимо самолетов эксплуатировать и сдавать в аренду вертолеты.

SaxonAir увеличивает вертолетный парк

Британский бизнес-оператор SaxonAir Charter приступает к эксплуатации двух новых шестиместных вертолетов AW109SP Grand New (контракт был подписан в мае прошлого года, прим. ред.)

Как рассказал BizavNews руководитель отдела продаж Макс Рэндалл, новые вертолеты будут предлагаться, как корпоративным клиентам, так и туристам, путешествующим по стране. Бесспорным преимуществом AW109SP Grand New, по мнению Рэндалла, является возможность летать ночью. «Мы видим, что количество бизнес-путешественников, пользующийся услугами вертолетного трансфера, растет из года в год. Дальность полета в 350 морских миль позволяет клиенту прилететь на встречу, решить все свои дела и возвратиться в тот же день в аэропорт. Проанализи-

ровав опыт эксплуатации нового AW109SP Grand New в будущем мы примем решение о расширении вертолетного парка», - говорит он.

В июне 2014 года SaxonAir Charter получил свидетельство эксплуатанта, позволяющее выполнение авиационных работ на вертолетах (rotary air operators certificate (AOC)), выданное авиационными властями Великобритании. Таким образом, SaxonAir помимо традиционных VIP-перевозок занялся вертолетными работами, включая мониторинг и аэрофотосъемку, а в будущем – офшорными перевозками. С августа 2014 года в партнерстве с датским вертолетным перевозчиком DanCopter, компания предлагает клиентам корпоративные перелеты на 10-местном H155 (EC155 B1) производства Airbus Helicopters.



Новый Global 6000 в ОАЭ

Bombardier Business Aircraft (дочернее подразделение по производству деловых самолетов Bombardier) в июле текущего года поставила на Ближний Восток очередной Global 6000 (15 мест). Бизнес-джет приобретен частным лицом из ОАЭ и будет эксплуатироваться Titan Aviation Group с местом базирования в Al Bateen Airport (Абу-Даби).

Управляющий директор Titan Aviation Group капитан Шакир Шейх отмечает, что семейство Global набирает обороты в регионе. «Нынешний владелец нового джета на протяжении последних лет уже эксплуатировал более раннюю версию Bombardier Global и был весьма доволен самолетом и его возможностями. Именно по этой причине он выбрал Global 6000, который имеет увеличенную дальность, позволяющую существенно расширить географию беспосадочных перелетов и беспрецедентный по комфорту салон». Для Titan Aviation Group – это уже третий контракт на управление самолетами семейства Global».

Global 6000 представляет собой обновленный и брендированный самолет Global Express XRS, который вышел на рынок в 2004 г. как улучшенная версия исходного Global Express, сертифицированного в 1998 г. С переходом на Global 6000 компания Bombardier выстроила единую брендовую линейку от Global 5000 (укороченная версия с меньшей дальностью полета) через Global 6000 к Global 7000 и Global 8000 – новым бизнес-джетам ультралонкого класса, которые были официально анонсированы в октябре 2010 г., а их выход на рынок ожидается в 2016 и 2017 г. соответственно. Когда Bombardier освоит одновременное производство всех четырех моделей семейства Global: 5000, 6000, 7000 и 8000, компания сможет предоставить заказчикам выбор самолетов с дальностью от 9630 до 14630 км.

NetJets отмечает с Bombardier вехи сотрудничества

Долевой оператор NetJets недавно принял поставку 30-го бизнес-джета семейства Bombardier Global и 50-го Challenger 350. «Global 5000/6000 и Challenger 350 соответствуют ожиданиям наших владельцев и нашим высоким стандартам производительности и безопасности, а также предлагают индивидуальные решения для хорошо организованных поездок», – сказал исполнительный вице-президент NetJets по продажам и маркетингу Пэт Галлахер. «Мы гордимся тем, что в нашем флоте есть бизнес-джеты Global и Challenger, и мы рады отпраздновать эти вехи с Bombardier».

В июле 2014 года компания получила в свой флот первый суперсредний Challenger и с тех пор сообщила о удвоении спроса на этот самолет среди своих владельцев. Фактически, с момента первой поставки

в NetJets спрос на эту модель привел возникновению списка ожидания.

По словам NetJets, семейство Global было одинаково хорошо воспринято всеми клиентами, и имея в парке эту модель компания поддерживает «лидирующую позицию в сегменте крупноразмерных бизнес-джетов среди всех других операторов». Оба типа, Global 5000 и 6000, вошли в парк NetJets в конце 2012 года и занимают почти четверть от 125 самолетов с большим салоном в парке компании.

На сегодняшний день флот Challenger 350 в NetJets налетал почти 70000 часов, а бизнес-джеты Global – около 67 000 часов. Самый дальний полет оператора на Global 6000 был на 6055 морских миль из Манилы, Филиппины, в Сан-Франциско.



Bilen Air Services увеличивает парк

Турецкая группа Bilen Air Services увеличила парк воздушных судов своей дочерней компании Turkmen Air, добавив второй семиместный бизнес-джет Learjet 60XR. Самолет будет эксплуатироваться в интересах частного владельца, а также станет доступным для выполнения чартеров из Анкары.

Как рассказал BizavNews Айка Кокабас, коммерческий директор Bilen Air Services, в текущем году компания рассчитывает приступить к эксплуатации новых самолетов: Falcon 2000, Global Express и двух Challenger 604. Напомним, что в прошлом году Bilen Air Service закрыл сделку по приобретению чартерного оператора Turkmen Air (входит в Turkmen Group). Детали сделки партнеры не комментируют.

Turkmen Air имеет собственный сертификат эксплуатанта, в отличие от Bilen Air Service. Теперь же турецкий провайдер вышел на рынок чартерных услуг, но на первом этапе бренд Turkmen Air будет сохранен. В будущем Bilen Air Service планирует ряд приобретений небольших операторов и расширение сегментов бизнеса, в первую очередь управление воздушными судами.

Bilen Air Service один из ключевых игроков на рынке Турции, уступающий по объемам обслуживаемых рейсов лишь Gozen Air Service. Стратегическим партнером компании на турецком рынке является EхесuJet. За пять лет совместной работы были увеличены производственные показатели по всем направлениям бизнеса.

Bilen Air Service владеет собственными FBO в Стамбуле, Анталии и Анкаре. Ежегодно компания обслуживает свыше 2000 рейсов и оказывает услуги по наземному обслуживанию, топливообеспечению и услугам VIP-туризма.

Piper Aircraft присматривается в Африке

Американская Piper Aircraft совместно с National Airways Corporation (региональный представитель американского производителя в Африке) анонсирует африканский тур своего нового самолета М600. В течение месяца самолет посетит Нигерию, Анголу и Намибию в Южную Африку, а также Малави, Кению, Эфиопию и Египет.

М600 обладает совершенно новым дизайном крыла, созданным «с чистого листа». Максимальная полезная загрузка воздушного судна, оснащаемого двигателем Pratt & Whitney PT6A-42A мощностью 600 л. с. и комплексом авионики Garmin G3000, равняется 508 кг. В компании рассчитывают, что новый турбопроп будет иметь успех в своем сегменте. Самолет

имеет максимальную крейсерскую скорость в 507 км/ч., дальность полета - 2748 км.

Одним из конкурентных преимуществ должна стать цена машины, которая в 2016 г. составляла \$2,8 млн. Тем не менее, данные о количестве уже полученных заказов на эту машину не приводятся.

М600 стал одним из трех шестиместных турбопропов, анонсированных в апреле прошлого года. Два других самолета были названы М500 и М350. Они тоже рассчитаны на шесть мест, но отличаются дальностью – 1852 км у М500 и 2487 км у М350. Создать новые ВС в компании решили по просьбам клиентов, которым потребовался самолет «с увеличенной полезной загрузкой и исключительной дальностью».



Фото: Дмитрий Петренко

Два взлетных режима

Согласно специальным условиям, опубликованным в Федеральном реестре США, двигатели Silvercrest 2D и 2C компании Safran Aircraft Engines, которыми будут оснащаться новые бизнес-джеты Dassault Falcon 5X и Cessna Citation Hemisphere соответственно, будут иметь два взлетных режима работы – один для стандартных операций, а другой для условий высоких температур и высокогорья.

Первый режим соответствует номинальной взлетной тяге двигателя 11 450 фунтов для модификации 2D и 12 000 фунтов – для 2C. Между тем, во втором режиме взлетная тяга при высоких температурах окружающей среды поддерживается специальной системой.

Применение второго взлетного режима, названного «Номинальная взлетная тяга при высокой температуре воздуха» (Rated Takeoff Thrust at High Ambient Temperature (Rated TOTNAT)), ограничено двумя периодами продолжительностью не более 10 минут каждый для одного двигателя или пять минут каждый при работе всех двигателей в любом полете, и ни в каком полете максимальное использование не должно превышать 20 минут. После каждого полета, в котором используется «Rated TOTNAT», должны следовать проверки и работы по техническому обслуживанию.

Особые условия также требуют дополнительных циклов испытаний, которые включают в себя по меньшей мере 150 часов работы двигателя, чтобы продемонстрировать способность двигателя развить расчетный «Rated TOTNAT» при условии работы двигателей без разборки или модификации.

Согласно документу, Silvercrest планирует получить сертификат FAA в августе следующего года, а сертификация EASA ожидается весной 2018 года.

Антикризисное предложение от Nextant

Компания Nextant Aerospace признает, что полная стоимость переоборудования самолетов Beech 400A / Hawker 400XP в Nextant 400XTi стоимостью \$3 млн. может быть слишком обременительной для некоторых клиентов.

Исходя из этого, производитель запустил программу постепенного обновления. Клиенты могут сначала сделать модернизацию бортового оборудования кабины, установив авионику Pro Line 21 с четырьмя дисплеями, с синтетическим зрением, системой ADS-B, WAAS/LPV и противобликовый козырек. Данное решение позволит операторам и владельцам соответствовать новым требованиям управления воздушным движением, которые вступят в силу в США в 2020 году.

«Это чрезвычайно экономичное решение (около 500 тыс. долларов США) позволяет операторам свести к минимуму капитальные затраты, но при этом получить преимущества новой технологии и сделать первый шаг к 400XTi», - сказал Марк О'Доннелл, исполнительный вице-президент компании. Он сказал, что программа также включает в себя установку горячей секции и регламент для существующих силовых установок Pratt & Whitney с увеличением интервала капитального ремонта до 5400 часов.

Nextant Aerospace также объединилась с компанией Constant Aviation, специализирующейся на ремонте и капитальном ремонте компонентов и производстве композитных материалов и их ремонте. Этот шаг переведет данные услуги внутрь компании Nextant.



MNG Jet увеличит парк

Турецкий провайдер услуг деловой авиации MNG Jet в текущем году намерен увеличить парк воздушных судов. По словам генерального директора компании Ургура Калкана, речь идет о двух самолетах: BBJ и Bombardier Challenger 605. «В настоящее время турецкий рынок деловой авиации весьма стабилен, по итогам текущего года мы ожидаем рост в 5%. Новые самолеты будут эксплуатироваться на правах управления с возможностью выполнения чартерных рейсов», сказал он.

Сейчас компания работает с семью типами воздушных судов и планирует расширить линейку до десяти типов. Помимо национального регистра, в настоящее время MNG Jet одобрена авиационными властями Объединенных Арабских Эмиратов, Ирака, Туркменистана, Арубы, Бермудских островов, Каймановых островов и EASA.

Также сейчас MNG Jet единственный в Турции авторизованный центр по обслуживанию двигателей GE CF34-3, установленных на самолетах семейства Bombardier Challenger (самый распространенный самолет в стране, прим. BizavNews). В соответствии с соглашением с GE, компания выполняет полный спектр работ на двигателях, включая замену силовой установки и ее компонентов. Аналогичный проект реализуется и с компанией Honeywell.

MNG Jet является частью холдинга MNG Holding, который работает в разных отраслях: финансах, туризме, строительстве, энергетике, масс-медиа, карго-перевозках и авиации. Авиационный сектор холдинга MNG стал развиваться с 1996 года. В 2008 году была основана MNG Jet, которая предоставляет технические, консалтинговые и инженеринговые услуги для бизнес-джетов.

Fokker Techniek разработает интерьер для BBJ правительства Нидерландов

В рамках прошедшего на прошлой неделе международного авиасалона Ле-Бурже 2017 компания Fokker Techniek и Boeing Business Jets подписали контракт на проектирование салона и кастомизацию нового самолета BBJ1 для правительства Нидерландов.

Согласно открытой информации, новый флагман, который пришел на смену Fokker 70, использующегося в настоящее время для перевозки членов королевской семьи и правительственных чиновников страны, будет иметь салон, рассчитанный на перевозку 24 пассажиров. В самолете установят две каюты (12 мест для первых лиц и 12 мест для сопровождающих), включая зону отдыха для экипажа и ванную комнату. Работа над разработкой дизайна начнется

уже в этом месяце, а полностью готовый самолет будет передан заказчику в 2019 году.

Напомним, что в апреле текущего года министр транспорта Нидерландов объявил о покупке бизнес-джета BBJ производства Boeing, который придет на смену старого Fokker 70. Сумма же контракта оценена в 92,7 млн. евро, но без учета кастомизации. Одним из требований к новому самолету была дальность, а вернее способность беспосадочного полета во все части Королевства, включая Нидерландские Антильские острова в Карибском бассейне. Известно, что в тендере принимали участие четыре компании (их имена не раскрываются), но в итоге выбор пал на американского авиапроизводителя.



Фото: Дмитрий Петренко

Time Air получил пятый Nextant

Чешский оператор Time Air, а по совместительству эксклюзивный представитель Nextant Aerospace в Восточной и Центральной Европе (Чехия, Германия, Австрия и др.), приступил к эксплуатации пятого самолета Nextant 400XTi (самолет был передан в прошлом месяце в рамках EВАСЕ-2017). Первая машина была получена в августе 2012 года и с тех пор суммарный парк налетал 8300 часов, в среднем 750 часов на каждый самолет в год. В «высокий» летний сезон ежемесячный налет на одно воздушное судно составляет более ста часов.

Как комментирует Вацлав Странский, директор по развитию Time Air, если вначале эксплуатации самолетов большинство клиентов компании были граждане Чехии (речь идет о чартерных пассажирах, а не владельцах ВС), то теперь ситуация поменялась кардинально: 90% - иностранные клиенты, при чем два из пяти заказчиков – из Западной Европы.

«Среднее плечо на Nextant сейчас варьируется в пределах от полутора до четырех часов, таким образом «закрывая» всю Европу от Скандинавии до Гибралтара. Мы нашли общий язык с владельцами самолетов (оптимизация стоимости владения бизнес-джетом) и сейчас не видим никаких препятствий для эксплуатации всех пяти самолетов. Благодаря нашей уникальной системе ценообразования мы благополучно продаем рейсы не только собственными силами, но и благодаря нашим партнерам-брокерам, доля продаж которых вплотную приблизились к отметке в 70%».

Time Air, базирующаяся в столичном аэропорту (Vaclav Havel airport), предоставляет услуги по организации чартерных перелетов, авиатакси и консалтингу.

Завершилось эскизное проектирование «тихого» сверхзвукового самолета

Американская компания Lockheed Martin завершила эскизное проектирование перспективного «тихого» сверхзвукового самолета QueSST, разработка которого ведется с марта прошлого года по заказу NASA. Согласно сообщению агентства по авиации и исследования космического пространства, защита проекта состоялась 23 июня текущего года.

После успешной защиты проекта NASA намерено объявить тендер на сборку первого демонстратора технологий «тихого» сверхзвукового самолета QueSST. Какие именно компании, кроме Lockheed Martin, примут участие в конкурсе, пока неизвестно. Планируется, что первый полет демонстратора состоится в 2021 году.

Некоторые подробности о перспективном самолете Lockheed Martin раскрыла еще в июне прошлого года. Так, «тихий» сверхзвуковой самолет будет выполнен однодвигательным. Его длина составит

28,7 метра. Он получит планер, фюзеляж и крыло которого внешне напоминают перевернутый самолет. На QueSST установят обычный вертикальный киль и горизонтальные рули для маневрирования на малой скорости полета.

На верхушке киля будет установлено маленькое Т-образное оперение, которое будет «разбивать» ударные волны от носовой части и фонаря кабины пилотов. Носовая часть самолета будет значительно удлинена для уменьшения лобового сопротивления и уменьшения числа перепадов на планере, где могут образовываться ударные волны во время полета на сверхзвуковой скорости. Длинный нос будет существенно ограничивать видимость из кабины. Визуальное ориентирование при взлете, посадке и маневрировании по взлетно-посадочной полосе летчики будут производить по изображениям, получаемым от носовой телевизионной камеры высокой четкости.

Технология QueSST предполагает разработку такой аэродинамической конструкции самолета, на краях которой образовывалось бы как можно меньшее количество ударных волн. При этом те волны, которые будут все же образовываться, должны быть значительно менее интенсивными. В будущем с применением технологий QueSST планируется создать «тихий» пассажирский лайнер, которому будет разрешено выполнять сверхзвуковые полеты над населенной частью суши. В настоящее время такие полеты запрещены, поскольку шум сверхзвуковых самолетов может доставлять много беспокойства людям на земле.

Продувочные испытания модели самолета QueSST проводятся Lockheed Martin и NASA с февраля текущего года. Такие испытания ведутся в аэродинамической трубе в Исследовательском центре Гленна.



Второе «потерянное десятилетие»

Аналитик рынка деловой авиации Брайан Фоли предсказывает, что в обозримом будущем рынок новых самолетов будет оставаться «плоским», при этом отметив, что сейчас предложение удовлетворяет спрос. В своем недавнем прогнозе г-н Фоли сравнил нынешний рынок с тем, что он назвал «потерянным десятилетием» в период между 1986 и 1996 годами, когда поставки бизнес-джетов были на уровне примерно 350 единиц в год. «Вероятно, в этот раз будет даже более длительный период, чем «потерянное десятилетие», - сказал Фоли. Но надежда заключается в том, что поставки в среднем будут составлять от 650 до 750 самолетов в год в течение следующих нескольких лет, а после 2025 года увеличится до 775-825. Это вдвое больше, чем у так называемого «Lost Decade».

Фоли отметил, что после экономического спада многие важные экономические показатели стабилизировались, включая прибыль корпораций, фондовый рынок и даже ВВП США, а также множество отраслевых индикаторов. Вторичный рынок, достигший во время экономического краха точки, когда почти один из пяти самолетов был выставлен на продажу, теперь вернулся к нормальному состоянию. Также растет трафик бизнес-авиации. Но, по словам Фоли, вызывает недоумение отсутствие значительного возврата поставок с момента спада.

Эксперт указал на ряд ключевых изменений сегодняшнего рынка. По его словам, в 2008 году это была почти катастрофическая ситуация: было легко получить кредит, слабый доллар позволял дешево покупать американскую продукцию, появилось множество новых рынков, а цены на сырье росли. «Сегодня почти полная противоположность», - сказал он. «Если Вы не находитесь в США, то, вероятно, наблюдаете экономическую слабость. Доллар намного

сильнее, поэтому покупка для зарубежных клиентов дороже ... и цены на сырье упали».

При том, что корпоративная прибыль вернулась, Фоли указывает на «деловой менталитет в корпорациях, который нацелен на сокращение затрат». Несмотря на то, что экономические показатели повышаются, все по-прежнему несколько осторожны.

Другим фактором является падение остаточной стоимости. Сейчас бизнес-джеты ведут себя скорее, как инвестиционный товар. Кроме того, у потребителей бизнес-авиации появилось гораздо больше возможностей, чем просто покупка самолета – карточные продукты и программы членства и т.д.

Фоли прогнозирует, что в ближайшем время доля поставок самолетов с более крупными кабинами будет продолжать снижаться, но, когда на рынок

выйдут новые большие джеты (Dassault Falcon 5X, Gulfstream G500/G600 и Bombardier Global 7000), их доля вернется к уровню примерно 40%. После того, как эти самолеты начнут вводить в эксплуатацию, стоимость рынка бизнес-джетов, которая начала падать после 2015 года, начнет укрепляться, сказал Фоли. Но он не предполагает возврата к 50% доле самолетов с большой кабиной, которая наблюдалась в начале этого десятилетия.

Северная Америка, на которую приходится две трети парка бизнес-джетов, будет продолжать доминировать. Но укрепление евро и улучшение европейских фондовых рынков поддержат рынок Европы. По прогнозам Фоли, рынки Центральной и Южной Америки, где количество бизнес-джетов несколько больше, чем в Западной Европе, в обозримом будущем, скорее всего, останутся «мягкими». «Я думаю, что это продлится еще 5-10 лет», - сказал он.



Интересно заглянуть в бизнес-джет за \$53 млн?

Поднимаясь на борт Embraer Lineage 1000E, Вы попадаете в мир самых изысканных благ, которые только можно купить за деньги (ну и которые допускает Федеральное управление гражданской авиации США). Воздушное судно стоимостью \$53 млн. было представлено в этом году на ежегодной Европейской авиационной выставке самолетов бизнес-класса в Женеве. Это самолет для тех, кто привык брать от жизни все. Укрощение самых смелых ожи-

даний клиентов — лишь часть работы Джея Бивера, вице-президента отдела дизайна интерьеров компании Embraer Executive Jets. «Однажды меня даже просили установить камин в салоне», — рассказывает Джей Бивер. «Конечно же, такое решение стало бы слишком большой угрозой безопасности и вряд ли могло бы получить согласование в надзорных органах. Пришлось сказать вежливое, но твердое нет».

Редакция BizavNews пообщалась с дизайнером об оснащении самых роскошных частных самолетов, а также о будущем отрасли.

Embraer Lineage 1000E — это свыше 70 квадратных метров жилого пространства на крыльях. Клиенты могут сами выбрать дизайн пяти зон из тысяч различных комбинаций, включая самую качественную кожу, шерсть, шелк. «Мы вложили большие усилия в поиск материалов и предметов интерьера», — объясняет Бивер. «Поэтому у нас уже готово решение для клиентов, которые ищут уникальное предложение».

«Lineage 1000E отличается от других частных самолетов своими размерами», — продолжает Бивер. «Мы нашли золотую середину: этот самолет может садиться в небольших аэропортах с ограничениями по весу и размаху крыла, таких как Аспен, в штате Колорадо и Тетерборо, в штате Нью-Джерси (неподалеку от Нью-Йорка). Мелкие аэропорты попросту не принимают крупные суда. В таком случае логистика становится головной болью клиента».

«По определению пространство самолета ограничено», — рассказывает Бивер. «Поэтому нам приходится проявлять творческий подход и находить способы максимально использовать все возможности, учитывая при этом пожелания клиента».

«Вместе с самолетом идеальных размеров клиент получает такие удобства, как 42-дюймовый телевизор на тумбе, которую не нужно убирать на время взлета и посадки», — продолжает Джей. «А также многофункциональное расположение пассажирских кресел. С появлением Apple TV, Airplay, Wi-Fi и других изобретений, пассажир может подняться на борт и смотреть телевизор, как если бы он был дома».



Фото: Дмитрий Петроченко

«Между ванной комнатой и салонами самолета находится двухспальная кровать. Роскошь — это большое пространство. Моя задача — сделать так, чтобы наш клиент чувствовал себя на борту как дома, чтобы у него не возникало ощущения загнанности в маленький цилиндр на несколько часов».

На Lineage 1000E установлена самая большая душевая кабина, которую можно встретить в самолете. Кабина отделана камнем и оснащена водонагревателем вместимостью более 100 литров (для бортовой посудомоечной машины используется отдельный бак). Большие окна с автоматической мойкой позволяют любоваться солнечным светом.

Это отражает взгляд Бивера на будущее частных самолетов. «Все дело в окнах, которые дают много света, ведь вместо технологий, позволяющих зрительно увеличить пространство, мы можем использовать силу природы».

Ну и немного сухих цифр. Lineage 1000 является флагманом Embraer, но в 2013 году бразильский авиапроизводитель решил немного освежить лайнер. Обновленный Lineage 1000E в первую очередь характеризуется большей дальностью полета, а также усовершенствованным интерьером пассажирского салона и обновленным кокпитом. Внесенные изменения также повлияли на внешний вид самолета. Рост дальности полета на 200 миль (с 4400 до 4600) стал возможен после работы по снижению веса самолета.

Производитель смог снизить массу более чем на 500 фунтов путем переработки носовой части фюзеляжа и удаления неиспользуемых дверей и 12-13 неиспользуемых иллюминаторов, которые раньше закрывались шкафами, а также оптимизации силового набора фюзеляжа. Инженеры также переработали жгуты

электропроводки и их укладку по всей кабине и применили более легкие короба для системы развлечений в полете. В интерьер салона внесены изменения в отделку поверхностей — деревянные элементы заменены шпоном, что также внесло вклад в весовую оптимизацию. В пассажирском салоне новой модели применена цифровая система управления салоном Honeywell Ovation Select.

Более легкий Lineage 1000E может нести больше

полезной нагрузки при «старой» дальности или при той же полезной нагрузке меньше потреблять топлива. Увеличение дальности делает доступными маршруты, ранее считавшиеся предельными или недоступными (при определенных ветровых условиях), например, из Сан-Паулу в Нью-Йорк. Производитель также отмечает, что модель E обеспечит большую дальность, например, из аэропорта Аспена, штат Колорадо, где ограничение по размаху крыльев исключает использование Boeing BBJ1 и Airbus ACJ 319/318.



Фото: Дмитрий Петроченко

LunaJets – пример успеха новой бизнес-модели

Частные реактивные самолеты, еще совсем недавно бывшие элементом статуса руководителей транснациональных корпораций и эксцентричных миллиардеров, становятся все ближе «к народу». И если для варианта совместного владения крылатой машиной, хотя и более экономичного чем полноценное владение, все-таки требуются приличные инвестиции и оплата содержания, то вариант аренды «свободного плеча» (Empty Leg) частного самолета, выглядит гораздо более доступно. Еще больше последний вариант удешевляет возможность организации совместных полетов (принцип sharing economy), когда

самолет на «свободном плече» фрахтуется на несколько клиентов с разделением затрат. Кроме того, современные мобильные и интернет сервисы делают такой вид использования частных самолетов еще и удобным. Еще одним фактором роста авиаперевозок стал выход на рынок очень легких частных реактивных самолетов (Very Light Jet, VLJ) на 4 пассажира. Стоимость перелета на VLJ в среднем на 22% ниже чем на бизнес-джетах стандартного размера.

Все началось еще в середине прошлого века, восстанавливающая после опустошительной миро-

вой войны, глобальная экономика требовала более активного взаимодействия в деловых кругах. Традиции того времени требовали личного участия высшего руководства в обсуждении важных сделок и проведении переговоров с партнерами, а начавшаяся глобализация бизнеса стремительно увеличивала зону интересов и укорачивала предельное время взаимодействия для принятий решений. Учитывая, что ни мобильной связи, ни интернета тогда еще не было, деловой мир остро нуждался в увеличении числа авиаперевозок, особенно в секторе частных авиаперевозок и, как следствие, в центре мировой экономики – в США в 1964 году возникла первая в мире компания частных реактивных авиаперевозок и управления самолетами класса бизнес-джет Netjets Inc.

Бизнес-модель компании была не просто нестандартной, она была прорывной управленческой инновацией в сфере частных авиаперевозок: клиентам продавалась буквально часть конкретного самолета, в зависимости от величины стоимости которой зависит количество летных часов пользования самолетом, и доля в оплате его содержания. Обычно доля находится между минимальными 50 и максимальными 400 часами в год. Однако около 30% стоимости каждого самолета остается на балансе Netjets, которая также предоставляет пилотов. Залогом успеха данной бизнес-модели служит уже тот факт, что еще в 1995 году компанию Netjets Inc., через свой многонациональный финансовый конгломерат – Berkshire Hathaway Inc., полностью приобрел и до сих пор не перепродал, один из богатейших людей мира и финансовый гуру стратегических инвестиций - Уоррен Баффет (Warren Buffett). Сегодняшний рынок частных авиаперевозок стремительно развивается и если 10 лет назад 7 из 10 новых клиентов Netjets прежде не пользовались данными услуга-



ми, то сейчас этот показатель упал до 3 из 10. Три четверти перевозок Netjets приходится на США, но Европейский рынок также является приоритетным направлением развития.

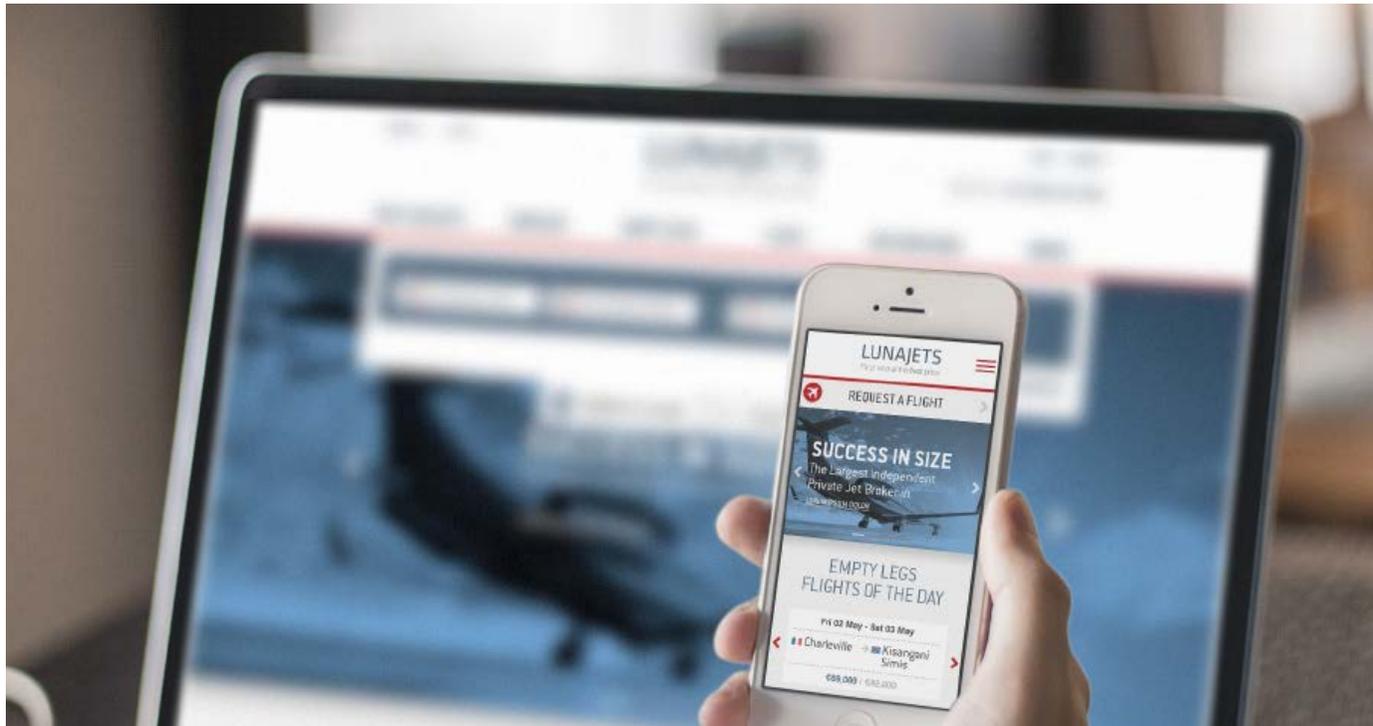
Европейский рынок частных чартеров довольно разнороден в своем развитии, и если в среднем по рынку возраст фрахтуемых самолетов за последние 7 лет вырос с 4,8 до 7,1 лет, то Netjets старается регулярно обновлять свой авиапарк. Последнее крупное обновление было в 2014 году, когда Netjets значительно омолодила свой авиационный парк, вложив в закупку новой авиационной техники (670 самолетов) более \$17,6 млрд. Европейское отделение Netjets имеет штат из 500 опытных пилотов, которые на 85

своих и более чем 700 партнерских самолетах совершает в год до 46 тыс. рейсов в 5 тыс. аэропортов (в том числе в недоступные для коммерческих рейсов) в 120 странах по всему миру. Базовым центром размещения Netjets в Европе выбрана Швейцария, что логично, поскольку пятая часть всех частных рейсов Netjets в Европе осуществляется именно оттуда, а 43,3% из них из Женевы.

Являясь вторым, после французского Ле Бурже (Bourget, Париж), крупнейшим европейским центром частной авиации и неоспоримым лидером швейцарской частной авиации (на каждые 40 коммерческих вылетов приходится 3 частных) Женевский аэропорт работает с такими частными авиапе-

ревозчиками как: Wijet, Jetsmarter, Victor, Privatefly, Air Charter Service, NetJets, LunaJets. Трафик частных самолетов по одному из самых оживленных европейских маршрутов (Женева-Лондон-Женева-Ницца) год от года постоянно увеличивается, кроме того, прирастая и новыми направлениями. Даже значительный экономический спад кризисного 2008 года, вызвавший замедление в отрасли частных авиаперевозок, не оказал существенного влияния на главных игроков и рост частного авиационного трафика довольно быстро возобновился. Это явление уже сейчас ставит крупные аэропорты как Женевский практически на грань пропускной способности, а в самом ближайшем будущем вынудит администрацию либо заняться масштабным расширением, что безусловно очень затратно, либо отклонять часть частного авиационного трафика в ближайшие аэропорты, руководствуясь пока не ясными критериями отбора. Сложившуюся ситуацию может значительно усугубить недавно принятое изменение авиационных правил ЕС, которые разрешают коммерческую эксплуатацию винтовых самолетов малой авиации (ранее данный тип самолетов мог быть использован только самим владельцем или за его счет). Это значительно увеличит как предложение частных авиаперевозчиков с самолетами типа швейцарских Pilatus, так и значительно ухудшит общую ситуацию с трафиком частных самолетов.

К примеру, в дни проведения ежегодного авиационного форума «Европейской выставки-конвенции бизнес-авиации (European Business Aviation Convention & Exhibition, EBACE 2017), проводимого в конце мая в конгрессно-выставочном центре Palexpo (Кантон Женева), экспозиция из 60 самолетов которого была выставлена в аэропорту Женевы. Это значительно снизило предельную пропускную способность аэропорта по приему и отправке рейсов, что вы-



нудило администрацию аэропорта перенаправлять часть трафика (особенно частного) в ближайшие швейцарские аэропорты Лион (Lyon) или Шамбери (Chambéry).

Другим, более дешевым, но не всегда доступным способом полета на частном самолете является аренда «свободного плеча». На оживленных трассах Америки и Европы, как правило не составляет труда найти подобный рейс со скидкой до 75% не только на частный, но и на чартерный и даже регулярный рейсы. Такие ситуации возникают, как правило, во время крупных общественных событий (музыкальные фестивали, спортивные соревнования и пр.), когда забитые битком самолеты, везущие фанатов и болельщиков, вынуждены возвращаться в порт приписки практически пустыми. Что же касается частных самолетов, то в разы удешевить аренду на «свободном плече» можно с помощью сервисов совместного использования, когда общая стоимость равными долями делится на всех пассажиров рейса. Одним из лидеров данного сегмента является французская частная компания аэротакси Wijet (Париж), которая, после приобретения в прошлом году своего британского конкурента – первого европейского бизнес-авиатаксы Blink Ltd., стала обладателем самого крупного европейского авиационного парка в сегменте VLJ. В ближайших планах Wijet увеличить парк самолетов с 15 до 50 к 2021 году без потери качества оказываемых услуг, а учитывая ежегодный прирост прибыли, в среднем от 40% до 50%, эта задача не кажется столь уж нерешаемой.

Следующим логичным шагом развития данного направления должно было стать предложение не только для пассажиров (экономия цен на билеты), но и для владельцев и эксплуатантов частных самолетов (повышение рентабельности полетов через макси-

зацию загрузки «свободного плеча»), на системном уровне объединяя всю доступную информацию о частных перелетах по всему миру. Эту идею воплотила швейцарская частная авиакомпания LunaJets (Кантон Женева), ее решение позволяет не только арендовать частный самолет, улететь в «последнюю минуту» (полный цикл от поиска до посадки всего за 60 минут), но и экономить на цене билетов (сервис JET SHARING), а также обеспечить рост рентабельности авиаперевозчиков за счет предоставления широкого рынка услуг (данные о 4,8 тыс. рейсов по всему миру) с ежедневным обновлением на сайте и в мобильном приложении. К слову, именно объем рынка является одним из главных ключевых звеньев успеха LunaJets – чем больше участников рынка, тем больше привлекательность для путешественников по поиску нужного направления, а чем больше желающих улететь, тем выше вероятность заполнения сало-

на самолета на «пустом плече». Руководство LunaJets придерживается стратегии органического роста, за счет собственных средств, поскольку это отвечает целям и возможностям компании. Уже сейчас 35 сотрудников LunaJets обеспечивают «взрывной» рост потребности в частных авиаперевозках в 60% с начала года, что позволяет оценивать перспективный объем перевозок за 2017 год около 3,5 тыс. рейсов (в 2016 году было 2,5 тыс.), со средней стоимостью билета порядка \$20 тыс. Эти доходы вполне обеспечивают экспансию на мировой рынок и уже позволили открыть представительства компании не только в крупных авиационных хабах типа Лондона, Парижа и Рима, но и в региональных аэропортах: греческом Mykonos, испанской Ibiza, итальянской Olbia, французской Palma de Majorque, а также в Польше и Венгрии.

Источник: SWISS-RUS



Вкус Москвы

Пока наши дорогие партнеры эстетически наслаждались Парижским авиасалоном в Ле Бурже, мы с коллегами, как представители вкусной стороны бизнес-авиации, штурмом брали фестиваль, где на одной площадке собрались лучшие шеф-повара и рестораны нашей Столицы.

На прошлой неделе в Лужниках состоялся Московский фестиваль лучших ресторанов и высокого стиля жизни Taste of Moscow. Фестиваль Taste of Moscow проходит в Москве уже в пятый раз. Сегодня он занимает достойное место в мировой линейке фе-

стивалей Taste и обладает огромной популярностью как среди посетителей, так и среди участников.

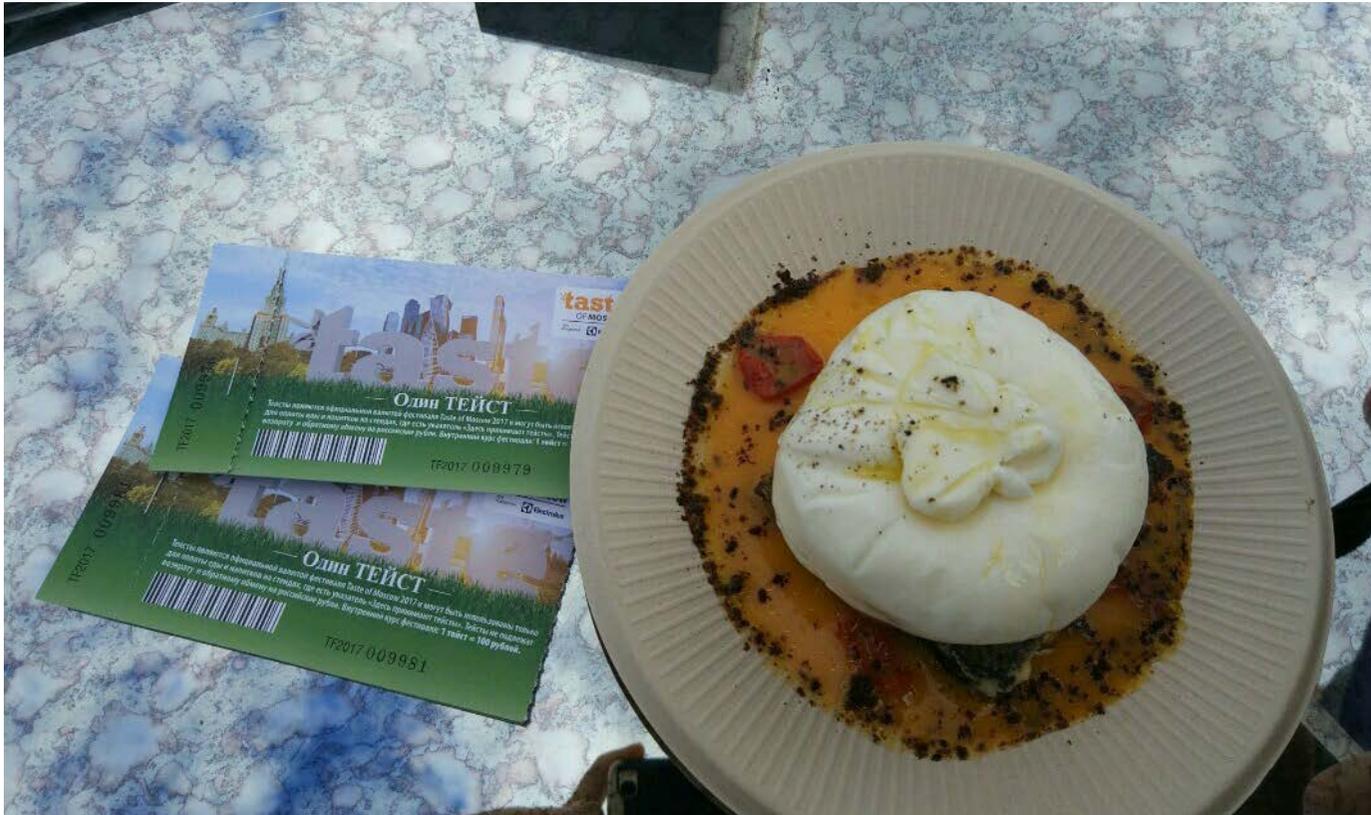
Свое путешествие по Taste мы начали с shopping-зоны, где можно было продегустировать и приобрести вьетнамские кокосы, мед суфле, а также швейцарский сыры... российского производства. Вы же помните нашу статью про local food и импортозамещение (мурашки по коже от этого страшного слова!). Жуковский камамбер и сыр с названием «алла пармезан» оказались весьма не убедительными, и мы решили поскорее отправиться дальше.

Основная площадка мероприятия была поделена на две зоны, как мы их назвали зоной еды и зоной напитков. Для удобства оплаты блюд в ресторанах и кафе, на фестивале действует своя официальная «тейст-валюта». На территории фестиваля размещаются «Taste-банки», в которых можно приобрести «Тейсты». Участники shopping-зоны в основном принимают наличные, но некоторые из них принимают и спец-валюту.

В зоне еды было заявлено 30 участников. Гаяне Бреиова из ресторана «Панаехали» и Gayane's предлагала всем попробовать долму, шашлык, армянский кофе и пахлаву. Неподалеку Виталий Тихонов – шеф-повар ресторана «G.Graf» – угощал гостей блюдами из дичи. Ресторан «Марк и Лев» радовал гостей мороженым из топленого молока с тульским пряником и земляникой, а на стенде ресторана «Vjorn» можно было отведать такие блюда, как тартар из оленя, десерт из травы и еловый лимонад. Стоит отметить, что шеф-повар ресторана Vjorn Станислав Песоцкий стал победителем конкурса Taste the World with Etihad Airways и теперь поедет в ОАЭ, где представит свое кулинарное мастерство на Taste of Abu Dhabi.

На азиатской кухне специализировался ресторан Buba by Sumosan. Концепция Buba by Sumosan — это достойные суши, роллы и лапша. На фестивале ресторан представил фирменные хрустящие роллы и лапшу с овощами, и, конечно, горячее саке.

Вторая зона – зона напитков – была не менее интересной. Здесь можно было продегустировать различные вина, шампанское и настойки. Самыми стильными и запоминающимися были павильоны Martini и Абрау. Стенд Martini был представлен в виде барной стойки невероятных размеров, а на стенде



Абрау можно было продегустировать знаменитое шампанское с черноморскими устрицами.

Фестиваль Taste за 13 лет существования снижал популярность во всем мире. На сегодняшний день мероприятие проходит в 18-ти городах мира: в Лондоне, Москве, Париже, Милане, Хельсинки, Амстердаме, Сиднее, Кейптауне и многих других. Самой популярной и крупной считается встреча шеф-поваров в Лондоне.

Команда Jet Catering регулярно посещает подобного

рода мероприятия, мы настоятельно рекомендуем Вам попасть на одно из них в любом из городов Мира. Вы не только почувствуете тенденции моды в кухне и актуальные веяния местной гастрономии, но и почувствуете город на вкус. Присоединяйтесь к ценителям и гурманам в различных городах и странах. И быть может, Вы найдете свой город «по вкусу».

Кушайте с нами, кушайте сами.
С вами был ваш кулинарный гид,
Хмельёва Анастасия,
Заместитель коммерческого директора Jet Catering




Мы создаем шедевры



www.jet-catering.ru

Самолет недели

Оператор: *Dasnair*

Тип: *Falcon 7X*

Год выпуска: **2009 г.**

Место съемки: *май 2017 года в Geneva - Cointrin (GVA / LSGG), Switzerland*



Фото: *Дмитрий Петроченко*