



Главным ньюсмейкером этой недели, безусловно, стал Dassault Falcon. 5 июня компания сообщила о первом полете нового двухдвигательного самолета Falcon 5X. В данном прототипе использовались «предварительная версия» двигателей Safran Silvercrest, так как двигателестроительная компания продолжает доработку их конструкции. Целью этого этапа летных испытаний, которые продлятся всего несколько недель, является необходимость упорядочить процесс разработки. В следующем году, когда Safran поставит сертифицированные двигатели, соответствующие спецификациям Dassault, начнутся заводские и сертификационные испытания. Поздравляем французского производителя – наконец мы увидели 5X в воздухе. Мы уверены, что Dassault Falcon с новой моделью 5X вновь установит новую планку в мировом самолетостроении.

На этой недели мы отправились на Лазурный Берег в гости к нашим партнерам из Monaco, что бы лично посмотреть, как «суша отвоевывает себе территорию у моря». Уже совсем скоро в «Heliport de Monaco» начнутся работы по модернизации. Официально план модернизации «Heliport de Monaco» будет опубликован в августе 2017 года. Пока известно, что нынешний пассажирский терминал «прирастет» вторым этажом, а количество парковочных мест увеличится вдвое. Любопытно будет посмотреть, чем «пожертвуют» инвесторы, чтобы модернизировать аэропорт, ведь в княжестве каждый сантиметр на вес золота. Хотя вопрос очевиден - новые стоянки для вертолетов вырастут прямо в море. В ближайшее время мы подробно расскажем об этом проекте.



Falcon 5X выполнил первый полет

После первого полета новый Falcon 5X приступит к предварительным летным испытаниям, которые будут состоять из нескольких полетов

стр. 22



Полугодие завершилось июньским ростом

Консалтинговое агентство WINGX Advance выпустило отчет об активности европейской бизнес-авиации в июне 2017 года. Этот месяц стал самым активным в текущем году

стр. 23



«Практичность, а не роскошь»

Павел Захаров о предпочтениях участников Петербургского Международного Экономического Форума 2017 в отношении деловой авиации

стр. 24



Советы на вес золота

Продажа воздушного судна не обязательно должна становиться непосильной задачей. Следуя надлежащим предпродажным методикам и зная все ловушки, Вы можете сделать процесс продажи простым

стр. 26

Gulfstream G650



Оптимизм падает

Согласно последнему индексу рынка бизнес-авиации банка UBS, в отрасли наблюдаются признаки некоторого ослабления. Индекс опустился на 4% по сравнению с предыдущим опросом, приблизившись к границе «оптимизма» и остановившись на уровне 49 пунктов.

Индекс рынка деловой авиации отслеживает изменения 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 улучшенные условия.

Эксперты UBS отметили, что по результатам опроса индекс остался в районе 50 пунктов только потому, что он значительно вырос в конце прошлого года. «Этот шаг начинает напоминать фальстарт, который

мы видели в конце 2014 года/начале 2015 года», - говорят аналитики.

Сегмент малогабаритных самолетов возглавляет индекс показав уровень 52 пункта, но это на 6% ниже, чем в прошлом месяце. Рынок средних бизнес-джетов равнялся 49, а больших – 46 пунктам.

При том, что потребительский интерес снижается, он «все еще находится вблизи посткризисного пика», отмечают в UBS. Факторы, способствующие «смягчению» результатов, включают в себя умеренную готовность части дилеров к увеличению запасов, снижение интереса клиентов и снижение цен. Тем не менее, в отчете UBS говорится, что это компенсируется меньшими уровнями запасов, а также тем, что «оценка клиентского интереса остается недалеко от самого высокого уровня после финансового кризиса». Клиенты Северной Америки проявляют наибольший интерес, за ними следуют Европа и Азия.



Фото: Дмитрий Петроченко



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

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

В Европе готовятся к свободному небу

К 2021 году система управления воздушным движением в Европе будет практически полностью освобождена от маршрутов. Тем самым операторы получают больше вариантов полета между парами городов, что поможет улучшить производительность воздушного пространства в основных регионах, эффективность и окружающую среду. Это заявление сделано Евроконтролем в докладе о концепции развития европейского Единого Неба.

Евроконтроль говорит, что свободное воздушное пространство (free route airspace - FRA) – одна из ключевых целей Единого Неба, и уже предпринят ряд шагов в управлении воздушным движением для достижения этой цели. К ним относятся переход от доступности маршрута к доступности воздушного пространства и замене системы ОрВД на те, что

лежат в основе FRA (этот процесс шел за последние 10 лет). Также провайдеры аэронавигационного обслуживания улучшили качество обслуживания при минимальных затратах или вовсе без затрат. При этом, большинство инициатив свободного воздушного пространства на сегодняшний день внедрены до истечения срока, установленного Европейской Комиссией.

Как говорят в Евроконтроле, у операторов теперь есть выбор при составлении плана полета, который наилучшим образом соответствует их потребностям, с учетом их возможностей и возможностей воздушного пространства. Свободное воздушное пространство находится под полным контролем, и диспетчер операционного центра должен регулировать воздушное пространство, когда это необходимо, посредством мер контроля воздушного движения.



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

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.

Falcon 8X начнет работу под шахматным брендом

В городе Мериньяк (Бордо) завершена поставка заказчику ультрадальнего трехдвигательного бизнес-джета Falcon 8X - новинки Dassault Aviation. Владелец нового самолета высокого класса стала компания Chess Aviation Club, учрежденная главой инвестиционной компании «Тулома» Андреем Филатовым.

Дальнемагистральный Falcon 8X введен в эксплуатацию в конце 2016 года и стал самым большим в бизнес-семействе Falcon. Новый бизнес-джет Falcon обеспечивает увеличенную дальность и комфортность перелетов. 8X способен находиться в воздухе до 14 часов, преодолевать расстояния до 11 945 км, имеет увеличенный до 13 м просторный салон (48 м3) и вместительность до 19 пассажиров.

Уникальные характеристики позволяют Falcon 8X осуществлять перелеты по маршрутам Москва-Джа-

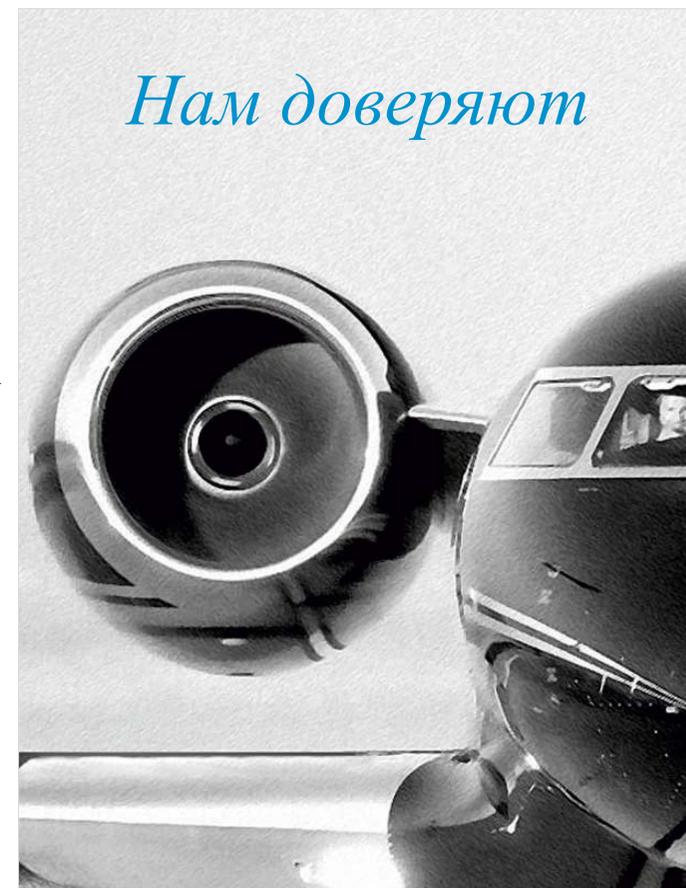


карта, Париж-Токио, Пекин-Лондон, Нью-Йорк-Дубай и другим. Как и все ныне выпускаемые модели Falcon, самолет 8X может выполнять посадку в аэропорту Лондон-Сити, который на сегодняшний день является одним из самых сложных в мире. В мае 2017 года Falcon 8X был сертифицирован Росавиацией.

Коммерческая авиация является новым направлением в деятельности основателя Chess Aviation Club предпринимателя Андрея Филатова, который также является владельцем ИК «Тулома», винодельческого хозяйства Art Russe Grand Cru (Сент-Эмильон) и ряда транспортных российских компаний. «Чартерный рынок деловой авиации сегодня демонстрирует рост по всем основным сегментам», - отметил г-н Филатов. «Идет уверенное увеличение интенсивности и дальности полетов. Это позволяет прогнозировать дальнейшее развитие рынка, в том числе, в востребованном у клиентов сегменте дальнемагистральных перелетов. Это направление, на мой взгляд, сегодня является одним из наиболее перспективных в бизнес-авиации».

Компания Chess Aviation Club основана предпринимателем Андреем Филатовым в сегменте коммерческих чартерных авиаперевозок. Основное направление деятельности компании - коммерческая эксплуатация и предоставление в аренду бизнес-джета Falcon 8X.

Андрей Филатов - российский предприниматель, член Экономического Совета Франко-российской торгово-промышленной палаты. Председатель совета директоров инвестиционной компании «Тулома», специализирующейся на инвестировании в российские активы. Совладелец крупнейшего оператора контейнерных терминалов в России - группы Global Ports и одного из лидеров российского рынка грузовых железнодорожных перевозок - группы Globaltrans.



SkyClean

профессиональный
авиационный
клининг

ШЕРЕМЕТЬЕВО • ДОМОДЕДОВО • ОСТАФЬЕВО

DC Aviation получила новый Legacy 650

DC Aviation с головным офисом в Штутгарте продолжает расширять свой парк находящихся под управлением самолетов, пополнив его новым Legacy 650 производства Embraer. Новый самолет будет базироваться в Штутгарте и пополнит парк чартерных самолетов.

Бизнес-самолет Legacy 650 обеспечивает 13 пассажиров, совершающим дальние перелеты, высочайший уровень комфорта. 650-й добивается этого, предлагая пассажирам самые просторные салон и туалетную комнату среди всех самолетов своего класса, а также самый вместительный багажный отсек, доступный из салона во время полета. Это представляет особый интерес для путешествующих большой группой. Пассажирам, желающим отдохнуть и выспаться, Legacy 650 обеспечивает минимальный уровень шума в салоне среди бизнес-джетов своего класса. Максимальная дальность полета 3,900 миль позволяет совершить беспосадочный перелет из Лон-

дона в Нью-Йорк, из Москвы в Пекин или из Дубая в Йоханесбург.

Самолет также оборудован спутниковой системой, обеспечивающей передачу данных со скоростью до 432 кб/с посредством WiFi, что гарантирует доступность интернета в любой точке мира, системами управления салона и развлечений на борту, а также спутниковым телефоном системы Iridium.

Михаэль Кун, генеральный директор DC Aviation отметил: «Мы чрезвычайно рады нескончаемому интересу со стороны владельцев и эксплуатантов воздушных судов, ищущих в нашем лице компетентного партнера для менеджмента самолетов, как для коммерческой, так и для частной эксплуатации. Пополнение парка самолетов новым Embraer Legacy 650 в очередной раз подтверждает нашу способность гарантировать высочайший уровень безопасности и качества обслуживания наших VIP-клиентов».



Фото: Дмитрий Петроченко

MEET THE WORLD'S MOST-DELIVERED BUSINESS JET

Rethink Convention. **EMBRAER**
Executive Jets

EmbraerExecutiveJets.com

Есть что показать

10 августа 2017 года в Юрмале состоится VI Балтийский форум деловой авиации. В очередной раз в гостеприимном городе на берегу Рижского залива соберутся профессионалы отрасли из России и Европы. В летний сезон вечером все гости форума соберутся на неформальный прием в шатре на берегу Рижского залива. Но этому будет предшествовать существенная деловая программа. В начале дня состоится конференция, посвященная актуальным вопросам деловой авиации. После конференции всем гостям будет предложено посещение Международного аэропорта «Рига» и центра бизнес-авиации FBO RIGA.

«Мы организуем посещение аэропорта каждый год.



И важно, что каждый раз есть что-то новое и интересное даже для постоянных участников форума, а тем более для тех, кто приезжает в первый раз. В этом году помимо объектов самого аэропорта мы покажем гостям, и кое-что уникальное – авиационный музей, где для нас будет организована небольшая экскурсия», -- комментирует Анна Серезкина, Исполнительный директор Объединенной Национальной Ассоциации Деловой Авиации (ОНАДА).

Председатель правления международного аэропорта «Рига» Илона Лице рада приветствовать гостей форума: «Мы не первый год принимаем Балтийский форум деловой авиации. Сама деловая авиация стала важным направлением работы аэропорта, но и кроме специализированного терминала в Рижской воздушной гавани есть что показать! Приезжайте, обещаю – будет интересно!»

Ждет гостей и Роман Старков, основатель и совладелец Flight Consulting Group – холдинга, в состав которого входит центр деловой авиации FBO RIGA: «Мы поддерживаем форум с самого его начала и очень рады такому сотрудничеству. В этом году снова ждем и старых друзей, и новых гостей. Терминал работает в полную силу – в этом году у нас жаркое лето: принимаем музыкальные фестивали Юрмалы и другие события. Но Балтийский форум – важная часть нашей летней рабочей (и не только!) программы: во время Вашего визита к нам с удовольствием покажем терминал, ангар, помещения для экипажей и, конечно, нашу диспетчерскую!»

Информация о форуме и регистрация доступны на сайте www.bbaf.aero. Обращаем Ваше внимание, что посещение форума и экскурсии в аэропорт возможны только для прошедших регистрацию участников.


FBO RIGA
 A part of Flight Consulting Group

**Ангарное хранение самолетов
по разумной цене**

www.riga.aero

Формула 1 «делает» бизнес-трафик

Азербайджанский бизнес-оператор SW Business Aviation (Silk Way Business Aviation) подвел итоги работы в период проведения этапа Формула-1 Гран-При Азербайджана (в прошлом году этот этап носил название Гран-При Европы), который прошел 25 июня в Баку. Как рассказали BizavNews в компании, с 23 июня по 25 июня 2017 было обслужено 70 рейсов и 1012 пассажиров, а также 60 членов экипажа. Пиковыми днями на прилет участников этапа гонок Формула-1 стали 23, 24 и 25 июня. Ежедневно в аэропорт Баку прибывало до 6 тысяч пассажиров.

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 ACJ319 и двадцати-

местный 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, но, 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.

Организацией Гран-При в Азербайджане занимались на государственном уровне, что подчёркивало статус проекта и его важность для страны – и он сразу получил титульное название Гран-При Европы, но уже в этом году этап стал носить название Гран-При Азербайджана.



Gulfstream

SILK WAY BUSINESS AVIATION



Представляем совершенно новый

G650

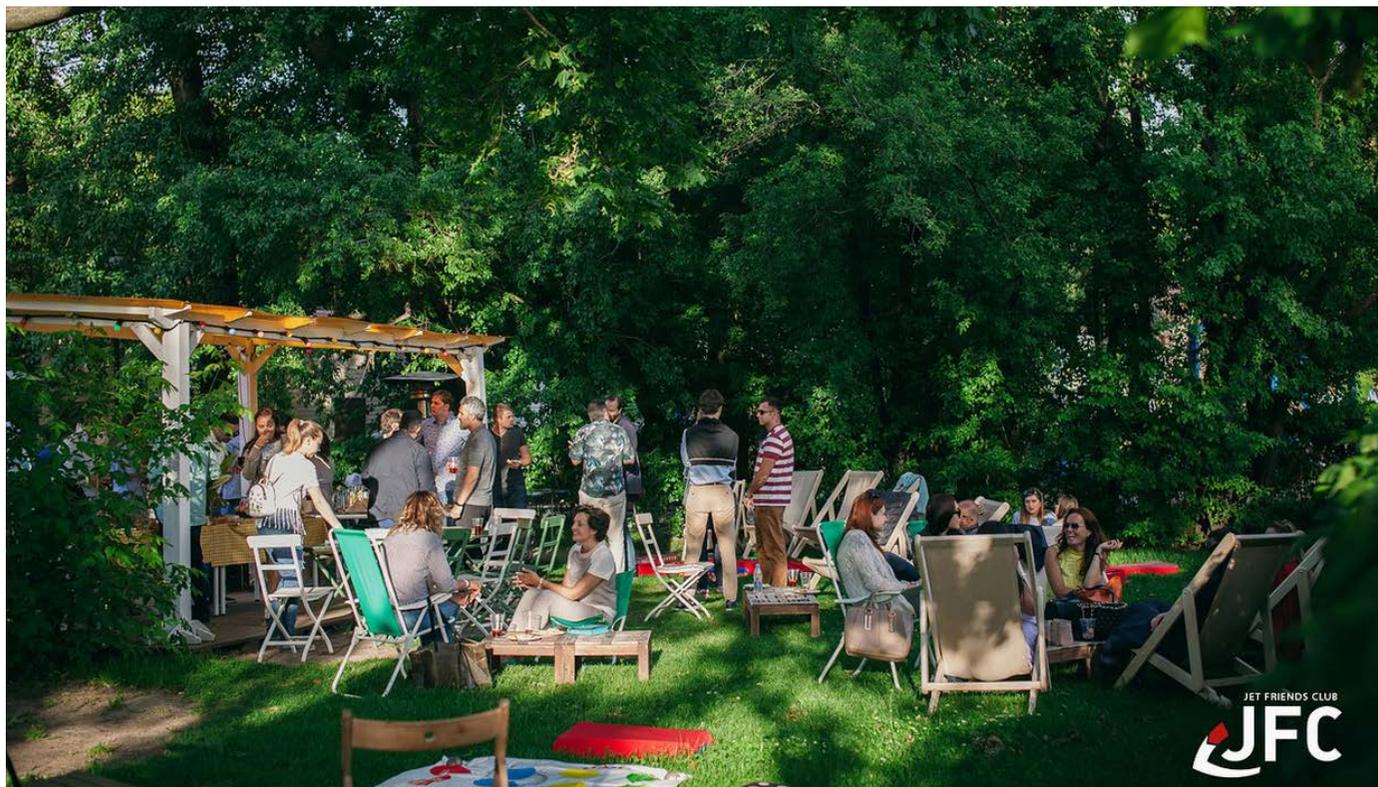
Петанк под открытым небом

28 июня в ЦПКиО им. Горького состоялся традиционный летний пикник Jet Friends Club, неформального сообщества друзей из мира бизнес-авиации: брокеры, представители vip-терминалов, авиапроизводителей, эксперты и т.д.

Пикник прошел в динамичной атмосфере соревнования и ярких эмоций - в этот прекрасный летний вечер наши гости смогли в полной мере насладиться игрой в петанк под открытым небом. Петанк – игра родом из Средиземноморья, требующая предельной концентрации, собранности и решительности – всех тех качеств, которыми должен быть наделен каждый

представитель отрасли бизнес-авиации. В ходе соревнования разгорелась нешуточная борьба, победу в которой одержала команда «Шарики» в лице Татьяны Клопотовской и Сергея Акимова. Лучшими игроками проигравших команд стали Борис Шандыбин, Виктор Авдеев и Евгений Пашков.

Итог турнира был подведен церемонией вручения победителям турнира ценного приза, а также билетов в VIP-ложу на нашу ежегодную премию Jet 24 Awards, которая состоится в сентябре этого года. С подробным фотоотчетом можно ознакомиться здесь <https://yadi.sk/a/6varDVTG3KjxkE>



**ВОЗДУШНЫЕ
ВОРОТА МОСКВЫ**
VIP GATEWAY TO MOSCOW



Футбольный трафик

Компания «Базэл Аэро», входящая в состав одной из крупнейших в России диверсифицированных промышленных групп «Базовый Элемент», сообщает об итогах работы Международного аэропорта Сочи в дни подготовки и проведения Кубка конфедераций FIFA 2017. С 15 июня по 2 июля аэропорт обслужил около 418 000 пассажиров и более 2800 рейсов. В период проведения Кубка конфедераций FIFA 2017, с 15 июня по 2 июля, Международный аэропорт Сочи обслужил около 418 000 пассажиров на прилет и на вылет и более 2800 рейсов, в т.ч., - около 170 чартерных и рейсов деловой авиации с гостями соревнований, а также 14 рейсов с футбольными командами. Сочинский авиаузел обслужил рейсы футбольных сборных Германии, Австралии, Новой Зеландии и Мексики.



Пиковыми днями на прилет гостей и участников Кубка конфедераций FIFA 2017 стали 16, 17, 23 и 25 июня. Ежедневно в аэропорт Сочи прибывало более 12 000 пассажиров. На вылет пиковыми днями стали 30 июня, 1 и 2 июля, когда аэропорт обслуживал около 11 000 пассажиров в сутки.

В период подготовки к приему гостей и участников Кубка конфедераций FIFA 2017 в аэропорту Сочи было увеличено количество стоек паспортного контроля, расширена досмотровая зона на входном контроле. Кроме того, для обслуживания пассажиров были задействованы аэровокзальный комплекс, основной VIP-терминал и терминал VIP в историческом здании аэропорта Сочи. Благодаря этому, пропускная способность аэропорта увеличилась на 400 человек в час до 2900 пассажиров на внутренних и международных авиалиниях.

Напомним, в Сочи, на стадионе «Фишт», состоялись игры групповых этапов: 19, 21 и 25 июня, а также полуфинал Кубка конфедераций FIFA 2017, который прошел 29 июня.

Леонид Сергеев, генеральный директор «Базэл Аэро»: «Реализация таких масштабных проектов, как Service Blue Printing и «ПС-Партнер», которые нацелены на повышение качества работы персонала аэропорта и его партнеров (арендаторы, силовые ведомства, служба клининга и другие), позволила обеспечить достойный уровень обслуживания на всех точках пребывания пассажиров. Кроме того, внедрение производственных систем позволило разработать наиболее оптимальные варианты процессов обслуживания. Мы смогли грамотно распределить потоки и обеспечить максимальный уровень комфорта при пиковых нагрузках».

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

Венеция Ренессанса. Закрытый показ Клуба «Бизнес Авиация»

В 2017 году Клуб «Бизнес Авиация», продолжая традицию поддержки и представления мировых шедевров и объектов всемирного культурного наследия, получил статус корпоративного патрона Государственного музея изобразительных искусств им. А. С. Пушкина. В рамках партнерства с музеем Клуб провел закрытый показ для друзей и партнеров. «Венеция Ренессанса. Тициан, Тинторетто, Веронезе. Из собраний Италии и России» – выставка исключительная по своей значимости, в нее вошли 23 первоклассных произведения величайших живописцев итальянского Возрождения – Тициана, Тинторетто и Веронезе. Эти работы впервые экспонируются в Москве, а некоторые из них никогда не покидали пределов Италии.

Каждый закрытый показ компании Клуб «Бизнес

Авиация» является уникальным событием. На предыдущих мероприятиях были представлены полотна мирового уровня, значение которых невозможно переоценить. На этот раз гости смогли погрузиться в атмосферу эпохи Возрождения – противоречивой и несомненно блестящей, эпохи, которая отчасти сформировала современный подход к искусству. Тициан Вечеллио, Якопо Тинторетто и Паоло Веронезе сыграли очень важную роль в европейской живописи, на их работах учились такие мастера XVII столетия, как Веласкес, Рубенс и Рембрандт.

Гости закрытого показа смогли в камерной обстановке познакомиться с шедеврами итальянского Возрождения, пообщаться и отдохнуть, послушать старинную музыку и обменяться своими впечатлениями о выставке. Экскурсии ведущих специалистов

Пушкинского музея дополнили содержательную часть вечера.

Партнерами закрытого показа выступили легендарный небоскреб «Башня Федерация», банк Rietumu, сеть люксовых отелей, поездов и речных круизов Belmond, авиакомпания Lufthansa. Дополнили вечер изысканные закуски, напитки от компании Millenium и природная минеральная вода «Серябрь».

Клуб «Бизнес Авиация» и журнал Top Flight намерены в дальнейшем поддерживать значимые события мира культуры, освещать их, собирать своих друзей и дарить им уникальную возможность проникнуться красотой и значимостью мировых шедевров. Предстоящей осенью Клуб вновь соберет друзей в стенах Пушкинского музея на закрытый показ творчества Эгона Шиле и Густава Климта.



Обслуживание на высоте

В Санкт-Петербургском терминале А (компания «А-Групп»), обслуживающем рейсы деловой авиации, внедрена в промышленную эксплуатацию система регистрации пассажиров и багажа АС «КОБРА». Система, разработанная специалистами РИВЦ-Пулково, обеспечивает комплексную автоматизацию всех процессов по регистрации пассажиров и багажа в терминале. Внедрение этого нового программного продукта позволит повысить скорость и качество обслуживания пассажиров, а также расширить набор возможностей мобильными сервисами.

Директор по маркетингу компании «А-Групп», владельца инфраструктуры бизнес-авиации в Международном аэропорту Пулково, Надежда Туровская прокомментировала внедрение новой системы: «Для нашей компании очень важно использовать наи-

более современные и надежные сервисные системы и технологии. Наши пассажиры – весьма требовательны, и мы обязаны предлагать им услуги высшего качества, обеспечивая максимально быструю регистрацию на рейс, оформление и выдачу багажа. «Кобра» удовлетворяет нашим требованиям по сохранности данных, совместимости и надежности».

Первым рейсом, который был обслужен с помощью новой системы, стал чартер футбольного клуба «Зенит». На регистрации столь важного как для болельщиков клуба, так и для всего аэропорта, рейса присутствовала Светлана Архипова, главный технолог РИВЦ-Пулково по системам обслуживания пассажиров. Работа системы регистрации пассажиров (DCS) прошла без сбоев и замечаний, после чего «футбольный» рейс вылетел точно по расписанию.



10 августа 2017
Юрмала, Латвия
БАЛТИЙСКИЙ ФОРУМ
ДЕЛОВОЙ АВИАЦИИ



10 August 2017
Jurmala, Latvia
BALTIC BUSINESS
AVIATION FORUM

www.bbaf.aero

Максимально открытая площадка

6 сентября 2017 года Объединенная Национальная Ассоциация Деловой Авиации (ОНАДА) проводит очередное мероприятие – Форум деловой авиации. Форум пройдет накануне выставки JetExpo в Москве, на площадке отеля «Аэростар» (Москва, Ленинградский проспект, дом 37, к. 9).

Уже сейчас открыта регистрация и более 20 делегатов из 15 организаций заявили о своем участии в Форуме.



В этом году ОНАДА предлагает участие в Форуме без оплаты регистрационных взносов, но с обязательной регистрацией.

«Как Исполнительный директор ОНАДА я хочу, чтобы этот форум был максимально открытым и доступным для всех участников рынка деловой авиации», - комментирует Анна Сереежкина. «Всего мы сможем принять до 100 участников и, конечно, в первую очередь места предоставим членам Ассоциации.

Форум будет проходить до обеда – в день перед выставкой в Москве будет еще целый ряд мероприятий, куда многие постараются успеть. Но, уверена, что наши полдны будут насыщенными.

Сейчас я активно работаю над программой форума; в скором времени сможем уже опубликовать проект. Но наша задача – сделать эту ежегодную площадку максимально открытой. Поэтому я приглашаю всех как к микрофону, так и к участию в определении тем: буду ждать Вашу информацию по электронной почте as@rubaa.ru. Уверена, что вместо монотонных докладов и рекламных презентаций нас ждет интересное общение, обсуждение вопросов и обмен мнениями.

Ждем на Форум и иностранных коллег – материалы будут продублированы на английском языке, а во время форума будут работать переводчики.

Надеюсь на встречу со всеми 6 сентября в Москве!»

Информация о мероприятии публикуется на сайте ОНАДА www.rubaa.ru.



Н215 отправляет в турне по Китаю

Airbus Helicopters сообщает о старте двухнедельного тура по Китаю вертолета Н215 (модель из семейства тяжелых вертолетов Super Puma, которая ранее называлась AS332). Демонстрационный борт пролетит по территории Китая почти 2000 км., а сам тур стартует из Чжухай. Во время многочисленных остановок клиентам будут продемонстрированы возможности вертолета при выполнении различных миссий. Так, в частности, запланированы демопоказы с использованием системы Vambi Bucket (для тушения пожаров).

В настоящее время Airbus Helicopters предлагает две модификации Н215. 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.

Н215 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 — Н225 вертолеты Н215 позаимствовали 4-осный автопилот, интегрированный с современной цифровой авионикой.

Вертолет может быть использован как вертолет для корпоративных и VIP-перевозок. В качестве транспорта для первых лиц государства эта модель может быть оборудована специальным салоном с двумя лаунж-зонами в передней и задней части вертолета, бортовыми кухнями и уборными.

Вертолетный новичок в Эстонии

Новичок на рынке деловой авиации Эстонии – компания Kopterfy (была основана 8 мая 2017 года) – приступила к эксплуатации вертолета Leonardo AW109SP. Борт зарегистрирован в соседней Латвии. Как комментируют в компании, в будущем парк оператора пополнится и другими типами вертолетов: Airbus Helicopters Н125 и Robinson R44.

«Мы выбрали 109-ю модель потому, как она полностью отвечает нашим нынешним задачам. В настоящее время команда наших маркетологов видит активный спрос на вертолетные перевозки между Эстонией и Финляндией и данный вертолет оптимален: это и два двигателя, и шесть пассажиров, при

этом стоимость летного часа существенно ниже, чем у более роскошного AW139. Ну самое главное – вертолет управляется одним пилотом».

В компании подчеркивают, что вертолетные перелеты одинаково доступны, как для компаний, так и для частных лиц, которые «ценят свое время и хотят путешествовать стильно». При этом комментировать стоимость плеча, например Таллинн –Хельсинки, в компании не спешат.

«У людей стало больше денег и меньше времени. Вот где мы можем реально помочь. Такого рода услуги в Эстонии раньше не было, поэтому мы сделаем все возможное для ее популяризации».



Юбилейная поставка

Входящий в сеть вертолетных центров Хелипорты России вертолетный центр Хелипорт Москва осуществил очередную поставку в Россию легкого одномоторного вертолета Airbus Helicopters H130, оснащенного турбовальным двигателем Turbomeca Arriel 2D. Машина поставлена частному владельцу.

Установленный на воздушном судне двигатель стал сотой по счету силовой установкой данного типа, поставленной в Россию компанией Safran Helicopter Engines - французским производителем вертолетных двигателей.

Максимальная взлетная мощность Turbomeca Arriel 2D достигает 856 л. с. при весе в 109 кг. Оптимальное регулирование мощности силовой установки обеспечивается благодаря двухканальной электронной автоматической системе FADEC.

Сегодня в компаниях группы Хелипорты России накоплен большой опыт использования, технического обслуживания и текущего ремонта двигателей семейства Arriel. В сети Хелипорты России эксплуатируются 19 вертолетов Airbus Helicopters (Eurocopter), в том числе 8 машин H130 и 11 вертолетов H125 оснащенных двигателями Arriel 2D.

В вертолетном комплексе Хелипорт Истра успешно функционирует современная авиационно-техническая база и авторизованный сервисный центр Airbus Helicopters, осуществляющий обслуживание двигателей Arriel 2D. Техническое обслуживание данных типов воздушных судов и двигателей специалистами компании может осуществляться по месту их базирования и пребывания на территории Российской Федерации.

Airbus Helicopters увеличила взлетный вес H145

Компания Airbus Helicopters сертифицировала и внесла в руководство по эксплуатации вертолета H145 новую процедуру выполнения полетов, в рамках которой оператор вертолета H145 может выполнить взлет с взлетным весом в 3,8 тонн. Это обеспечит дополнительные преимущества при выполнении правоохранительных операций, а также при эксплуатации вертолета для государственных и военных нужд, когда возникает необходимость взять на борт больше оборудования и пассажиров или использовать больше топлива.

«С начала эксплуатации нового H145 в 2014 году Airbus Helicopters работает над повышением мощности и улучшением летных характеристик вертолета в соответствии с потребностями заказчиков. Значительное для легкого двухдвигательного вертолета увеличение взлетного веса до 3,8 тонн обеспечит

дополнительные преимущества операторам H145», – отметил Аксель Хумперт (Axel Humpert), руководитель программы H145.

Процедура, по которой оператор может выполнить взлет с весом вертолета в 3,8 тонны, накладывает ограничения на ряд параметров полета и используется первые 20 минут полета, пока вертолет выработает 100 кг топлива, после чего вес вертолета становится ниже 3,7 тонн (сертифицированный максимальный взлетный вес) и все эксплуатационные ограничения снимаются. Бортовой компьютер учитывает время наработки по новой процедуре и без нее для расчета графика технического обслуживания ВС. Процедура полета с увеличенным взлетным весом не применяется при выполнении полетов по категории «А».



И вновь Воронеж

Международный аэропорт «Воронеж» - International Airport Voronezh (Chertovitskoe) - вошел в символический июньский рейтинг Avinode (ТОП25) и занял 24 место среди самых востребованных аэропортов Европы среди деловых операторов и владельцев воздушных судов, поднявшись с 137 места. Последний раз аэропорт входил в рейтинг Avinode в декабре прошлого года.

В остальном картина, практически не изменилась. Бессменным лидером остается московский «Внуково-3» (оператором по организации наземного обслуживания для рейсов бизнес-авиации в аэропорту Внуково является компания VIPPORT), который уверенно обошел лондонский Luton, Nice, Cote d Azur и парижский Le Bourget. Замыкает классическую пятерку аэропорт Женевы, который в прошлом месяце был более востребованным, чем давний конкурент – лондонский Farnborough. Еще один российский аэропорт, санкт-петербургский «Пулково», занял 10 место.

Система Avinode запущена в 2002 году. Сейчас в системе Avinode зарегистрировано более 300 операторов воздушных судов по всему миру, постоянно обновляющих информацию о доступности и ценах по 3500 самолетам более чем 150 фрахтовых брокеров. При помощи Avinode брокеры могут взаимодействовать с эксплуатантами в реальном времени. Информация от операторов обновляется в системе Avinode каждые 5 минут. Еженедельно компания составляет символический рейтинг по 25 наиболее востребованным аэропортам Европы.

География поставок Falcon 8X расширяется

Французская Dassault Falcon продолжает расширять географию поставок своего нового флагмана Falcon 8X. Свои первые самолеты получили клиенты из Дании и Уругвая. В первом случае владельцем 8X (OY-SKK) стала инвестиционная компания Kirkbi (основной владелец компании LEGO), второй самолет поступил в распоряжение уругвайского холдинга Cotton Silver (самолет получил американскую регистрацию N406EX).

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. 8X оснащен переработанным сверхэффективным 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.

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.

В мае текущего года новый флагман Dassault Falcon сертифицирован в РФ.



Фото: Дмитрий Петроченко

Bestfly – новый эксплуатант G650ER

Ангольская компания Bestfly в ближайшее время приступит к эксплуатации своего первого бизнес-джета Gulfstream G650ER. Также парк оператора пополнится и очередным самолетом Gulfstream G450 со вторичного рынка.

Компания Bestfly (Bestfly of Angola) начала свою работу в январе 2010 года. Первоначально Bestfly занималась оказанием услуг в сфере бизнес-авиации, включая обслуживание пассажиров и наземное обслуживание в столичном аэропорту Луанды. Но бурный рост (конечно же, по африканским меркам) деловых перевозок на африканском континенте, спрос на добычу полезных ископаемых (прежде всего на алмазы) и, как ни странно, туризм, заставили владельцев компании существенно расширить перечень предоставляемых услуг. Так Bestfly стала авиакомпанией, правда работающая под свидетельствами эксплуатанта партнеров. В конце 2011 года Bestfly приобретает на вторичном рынке свой первый бизнес-джет Challenger 605, а в середине марта 2012 года новый перевозчик заключил договор с австрийской компанией PRIMUS на управление первым воздушным судном. Сейчас парк управляемый парк Bestfly состоит из пятнадцати самолетов, включая Gulfstream G550, G450 и III, двух Falcon 900, Challenger 605, трех Learjet 45, Dornier 328, четырех Beechcraft King Airs и одного Twin Otter.

В настоящее время Bestfly активно продолжает работу по формированию пула постоянных клиентов из числа иностранных компаний, работающих в алмазодобывающей промышленности. Параллельно компания всерьез задумывается и о туристическом направлении своего бизнеса. Компания начала поиски партнера среди европейских и североафриканских перевозчиков по этому направлению деятельности.

Bombardier в июне передал заказчикам 14 джетов

В июне текущего года Bombardier Business Aircraft (дочернее подразделение по производству деловых самолетов Bombardier) передал заказчикам 14 бизнес-джетов семейств Challenger и Global. Традиционно данные по июньским поставкам самолетов семейства Learjet поступают позже, в середине июля.

В первый летний месяц производитель передал заказчикам четыре Challenger 350 (три клиентам из США и один самолет зарегистрирован на Каймановых островах) и два Challenger 650 (США).

На долю бизнес-джетов семейства Global пришлось восемь поставок: шесть Global 6000 (пять самолетов отправились в США, один - в Швейцарию). Два Global 5000 получили заказчики из США и Великобритании.

Напомним, что компания поставила в первом квартале 2017 года пять Learjet 70/75, девять Challenger 350, шесть Challenger 650, один Challenger 850 и восемь Global 5000/6000, по сравнению с одним Learjet, 14-ю Challenger 350, двумя Challenger 605 и 14-ю Global в первые три месяца прошлого года. Тем не менее, президент и генеральный директор Bombardier Inc. Ален Бельмара подтвердил прогноз компании по поставке в текущем году 135 бизнес-джетов. Он охарактеризовал квартальные продажи Global, как «мягкие», но добавил, что семейство Challenger продается «очень хорошо».

В 2016 году производитель поставил заказчикам 163 деловых самолета, включая 24 Learjet 70/75, 62 Challenger 350, 26 Challenger 605/650 и 51 Global 5000/6000.



Global Jet получил очередной G650

Global Jet Austria (входит в Global Jet Concept) приступает к эксплуатации в интересах частного клиента нового бизнес-джета Gulfstream G650. Самолет внесен в австрийский сертификат эксплуатанта и получил бортовой номер OE-LUC. Поставка самолета была осуществлена в середине июня.

Global Jet Concept была основана в 1999 году. За почти 18 лет работы компания приобрела внушительный опыт в управлении частными самолетами и в организации коммерческих перевозок и стала одной из крупнейших европейских авиакомпаний бизнес-авиации. Головные офисы Global Jet Concept находятся в Женеве и в Люксембурге, а представительства располагаются в Париже, Пекине, Монако и Москве. На сегодняшний день под управлением Global Jet Concept находится более 70 самолетов. Воздушный парк перевозчика состоит как из собственных воздушных судов, так и из самолетов частных владельцев, находящихся в управлении.

О проекте G650 было объявлено 13 марта 2008 года, а первый полет состоялся 25 ноября 2009 г. Самолет был сертифицирован Федеральным управлением гражданской авиации 7 сентября 2012 года, а Европейским агентством по безопасности полетов 21 декабря 2012 года.

G650 может летать почти со скоростью звука – максимальная скорость составляет 0,925 Маха. Он имеет дальность полета 6000 морских миль / 11112 километров при 0,90 Маха и 7000 миль / 12964 км при 0,85 Маха.

G650 сертифицирован в 15 странах. После ввода в эксплуатацию G650 в декабре 2012 года Gulfstream поставила 242 G650/G650ER.

VistaJet ускоряет рост

В первой половине 2017 года глобальный оператор деловой авиации VistaJet продолжил завоевывать рыночную долю во всех регионах мира. Во втором квартале членские программы дали VistaJet 63% от всех доходов. По мнению компании, ускорение роста связано с тем, что все большее число крупных корпораций и состоятельных лиц признают преимущества программ, свободных от полного или частичного владения самолетом. 37% новых часов, проданных в первом полугодии, были получены за счет дополнения к существующим контрактам, по сравнению с 16% за тот же период 2016 года. Спрос еще больше поддерживается недавней отменой VistaJet любых сборов за местоположение клиента.

Компания также улучшила свой и без того высокий уровень удержания клиентов, который вырос до 91%. В первом полугодии число забронированных часов возросло более чем втрое, а число новых клиентов в программах увеличилось на 61% по сравнению с тем же периодом прошлого года. В настоящее время VistaJet имеет 6000 новых часов по годовым контрак-

там, проданным в первом полугодии 2017 года.

В США продолжается значительный рост бизнеса компании. 59% клиентов в этом регионе, которые заключили контракты в 2016 году, с тех пор увеличили объем часов, и ожидается, что этот тренд продолжится в дальнейшем, поскольку все больше клиентов узнают о преимуществах уникального предложения VistaJet.

На более зрелых рынках VistaJet также продолжает наблюдать прирост доли рынка, укрепляя свои позиции. Европейский спрос еще больше выиграл от общего улучшения экономической ситуации и в связи с большим количеством компаний, стремящихся инвестировать во всем мире.

Напомним, что во время выставки EBACE 2017 компания заявила об отмене платы за пустые перегоны по всему миру. В настоящее время VistaJet имеет в своем парке более чем 70 самолетов Bombardier Global и Challenger.



Pilatus Aircraft поставил 1500-й PC-12

Швейцарский авиапроизводитель Pilatus Aircraft в торжественной обстановке передал юбилейный, полуторатысячный турбовинтовой самолет своему давнему партнеру – австралийской компании Royal Flying Doctor Service of Australia. Церемония, которая прошла в Штансе собрала более 2000 гостей и сотрудников компаний. В честь данного события самолет получил специальную ливрею, в центре которой красовался девиз Pilatus – «Customer First».

В 1994 году, когда начались поставки легендарного турбопропа, Royal Flying Doctor Service of Australia стала одним из первых операторов самолета. Сейчас в парке крупнейшего австралийского оператора «воздушной скорой помощи» 33 PC-12NG. Ежегодно компания транспортирует на швейцарских самолетах более 18000 пациентов. И этот успех будет закреплен и в будущем. Австралийская компания также выступает и одним из первых заказчиков нового бизнес-джета PC-24, поставки которого намечены уже на третий квартал текущего года.

«У Pilatus сейчас достаточно заказов на PC-12, чтобы выпускать более 140 самолетов в год. Но компания намеренно ограничивает темпы производства, чтобы не сбивать цены излишним предложением. Две трети этих самолетов предназначены для североамериканского рынка. Все PC-12 поставляются покупателям через региональных дистрибьюторов, которые по контракту обязаны предоставлять операторам услуги технического обслуживания. PC-12 производится уже более 20-ти лет, и примерно каждые два года Pilatus вносит существенные усовершенствования в конструкцию самолета. В дополнение к заказам на самолеты новой постройки наблюдается устойчивый спрос на вторичном рынке, намного превосходящий предложение», - комментируют глава Pilatus Aircraft Оскар Дж. Швенк.

По мнению экспертов рынка, популярность PC-12 будет расти и дальше, благодаря улучшениям, внесенным в летно-технические характеристики, бортовые системы и авионику PC-12NG, включая возможность последующей установки системы синтетического видения.

Как отмечают аналитики из JetNet Evolution Marketplace, PC-12 по-прежнему остается одной из самых востребованных моделей на вторичном рынке. Лишь 3,7% мирового парка выставлено на про-

дажу. «Быстрый поиск по www.aircraftbluebook.com показывает, что график остаточной стоимости этого турбовинтового бестселлера останавливается через три года и дальше остается плоским. На самом деле, в последнем квартале он даже поднялся. PC-12 NG в настоящее время сравнивают с Range Rover в мире деловых самолетов», - говорят эксперты. «Он может эксплуатироваться в небольших удобных аэропортах и даже на грунтовых ВПП. Мы знаем о десятилетнем PC-12, который имеет остаточную стоимость 80% от начальной. 53% владельцев PC-12 переходят на другой PC-12 в качестве следующего самолета!»



Бенилюкс в цифрах

VizavNews продолжает публиковать результаты исследования рынка деловой авиации регионов Европы. Сегодня в нашем фокусе – страны Бенилюкса (Бельгия, Нидерланды и Люксембург). Бенилюкс – межправительственная организация, представляющая собой политический, экономический и таможенный союз в Западной Европе, включающий в себя три монархии: Бельгию, Нидерланды и Люксембург. Имеет сухопутные границы с Францией и Германией. Название союза было образовано из начальных букв названий каждой страны-участницы. Изначально оно использовалось для обозначения Таможенного союза Бенилюкс. Является одним из наиболее густонаселенных районов мира.

Бельгия (авиационный префикс OO-...)

- Население – 11.3 млн. жителей
- Территория – 30.528 кв. км.
- В сегменте деловой авиации заняты 7500 человек (93% OPS, 7% MRO, 0% OEM)
- Рынок оценен в 2.99 млрд. евро (в годовом исчислении)
- В стране 8 аэропортов и 8 бизнес-операторов
- наиболее распространенный самолет – Textron Cessna Grand Caravan 208B
- Количество самолетов, базирующихся в стране – 101
- Количество зарегистрированных самолетов – 68

Трафик

За последние 12 месяцев было выполнено 12443 вылетов (минус 0.7% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года). Страна занимает 12 место в рейтинге ЕС. На долю деловой авиации в стране приходится 5.6% всего трафика. Наиболее популярными направлениями стали:

- Брюссель - Париж – 556 рейса
- Брюссель - Женева – 435 рейсов
- Брюссель - Кортрейк – 223 рейса
- Брюссель - Ницца – 199 рейсов
- Антверпен - Париж – 198 рейсов

По сегментам:

- Коммерческие перевозки – 53.1% (6609 рейсов)
- АОН – 39.8% (4958 рейсов)
- Медицинская эвакуация – 0.9% (108 рейсов)
- Государственная авиация – 2.7% (330 рейсов)
- Тренировочные полеты – 3.5% (438 полетов)

Нидерланды (авиационный префикс PH-...)

- Население – 16.9 млн. жителей
- Территория – 41.542 кв. км.
- В сегменте деловой авиации заняты 4700 человек (70% OPS, 30% MRO, 0% OEM)
- Рынок оценен в 1.68 млрд. евро (в годовом исчислении)
- В стране 16 аэропортов и 8 бизнес-операторов
- наиболее распространенный самолет – Textron Cessna Grand Caravan 208B
- Количество самолетов, базирующихся в стране – 66
- Количество зарегистрированных самолетов – 49



Фото: Дмитрий Петроченко

Трафик

За последние 12 месяцев было выполнено 12689 вылетов (рост 3.6% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года). Страна занимает 11 место в рейтинге ЕС. На долю деловой авиации в стране приходится 4% всего трафика. Наиболее популярными направлениями стали:

Амстердам - Париж – 473 рейса
 Амстердам - Лондон – 413 рейсов
 Лелистад - Гронинген – 330 рейсов
 Амстердам - Лондон (London city) – 307 рейсов
 Амстердам - Канны – 306 рейсов

По сегментам:

- Коммерческие перевозки – 40.8% (5150 рейсов)
- АОН – 46.5% (5895 рейсов)
- Медицинская эвакуация – 0.7% (279 рейсов)
- Государственная авиация – 2.2% (279 рейсов)
- Тренировочные полеты – 10% (1275 полетов)

Люксембург (авиационный префикс LX-...)

- Население – 576 тыс. жителей
- Территория – 2.586 кв. км.
- В сегменте деловой авиации заняты 1900 человек (100% OPS, 0% MRO, 0% OEM)
- Рынок оценен в 760. 8 млн. евро (в годовом исчислении)
- В стране 1 аэропорт и 9 бизнес-операторов
- наиболее распространенный самолет – Pilatus Aircraft PC-12NG
- Количество самолетов, базирующихся в стране – 116
- Количество зарегистрированных самолетов – 81

Трафик

За последние 12 месяцев было выполнено 4226 вылетов (рост 6.2% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года). Страна занимает 20 место в рейтинге ЕС. На долю деловой авиации в стране приходится 12.1% всего трафика. Наиболее популярными направлениями стали:

- Люксембург - Женева – 379 рейса
- Люксембург - Дюссельдорф – 229 рейсов
- Люксембург - Саарбрюкен – 215 рейсов

- Люксембург - Маастрихт – 210 рейсов
- Амстердам - Цюрих – 168 рейсов

По сегментам:

- Коммерческие перевозки – 38% (1604 рейса)
- АОН – 45.2% (1909 рейсов)
- Медицинская эвакуация – 14.5% (614 рейсов)
- Государственная авиация – 1.9% (81 рейс)
- Тренировочные полеты – 0.4% (18 полетов)



Фото: Дмитрий Петроченко

История одной «зебры»

Мир авиационных ливрей уникален и многогранен. Вслед за военной и линейной авиацией, частные владельцы самолетов и вертолетов с головой окунулись в «живопись», как бы соревнуясь друг с другом в изобретательности и оригинальности. Прилетев на днях в Ниццу и неспешно прогуливаясь по перрону деловой авиации, BizavNews обнаружил своего старинного друга - швейцарский PC-12NG, который больше смахивает на «жителя зоопарка». Где нам эта «зебра» только не попадалась: и в Швейцарии, и в Австрии, и в Германии. Но вот тайна столь специфической ливреи так нам и не открывалась. И вот чудо – на стоянке рядом с самолетом «дежурил» пилот, который на правах анонимности рассказал нам историю этой ливреи. Поэтому нашего собеседника назовем просто Мартин.

Созданный в 2000 году, PC-12 с серийным номером 290 первоначально использовался компанией Pilatus в качестве демонстрационного самолета. В апреле 2003 года он был продан любителю и заводчику лошадей. Будучи не в восторге от существующей ливреи (цветные полосы), новый владелец поспешил украсить свой PC-12 в «конном» стиле. Было совершено несколько попыток имитировать кожный покров лошади, однако результаты оказались неудовлетворительными – дизайн не производил ни малейшего эффекта. Наконец, кто-то предложил оформить внешний вид в стиле «зебры», считая, что полосы, безусловно, являются более привлекательными. Клиент был в восторге от идеи, и первый PC-12 «с копытами» вскоре взмыл в небо! Дизайн более утонченный, чем просто черно-белые полосы: для

оттенков серого применялась трудоемкая техника с использованием аэрографа. «Живот» также был окрашен в светло-серый цвет – как у настоящей зебры.

Продано в США

Спустя пару лет владелец решил продать свой чудо PC-12 и Epps Aviation, Центр продаж и обслуживания Pilatus Aircraft по юго-восточной части США и странам Карибского бассейна, ухватился за шанс приобрести его. И вновь воздушное судно с серийным номером 290 стали использовать в качестве демонстрационного – на этот раз в США – где он неизменно привлекал к себе всеобщее внимание. Покупатель появился в марте 2006 года. Однако управляющий Пэт Эппс предлагал сделку только с одним условием: ливрея должна была остаться как есть. Ему не стоило волноваться, новый владелец не собирался вносить какие-либо изменения: он и его жена любят свою «зебру», совершая частные перелеты по всей стране на протяжении последних девяти лет. «Мой PC-12 стоит в ангаре, поэтому лакокрасочное покрытие по-прежнему как новое, даже спустя двенадцать лет», – говорит нынешний владелец. Благодаря своему необычному внешнему виду PC-12 обрел определенную известность в целом ряде аэропортов США!

Еще больше летучих зебр

В конце 2014 года Pilatus Aircraft доставили заказчику из Швейцарии нашего героя - второй PC-12 в стиле «зебры» с серийным номером 1467 (HB-FVY), с тех пор он так и летает, а нынешний владелец ни в какую не хочет даже слышать о многочисленных предложениях о продаже.

А еще была «зебра» легендарного PC-6, F-GLEU, но, впрочем, эта совсем другая история.



Фото: Дмитрий Петроченко

Falcon 5X выполнил первый полет

Dassault Aviation сообщил о первом полете нового двухдвигательного самолета Falcon 5X, совершенном 5 июля на базе производителя в Бордо-Марињак. В данном прототипе использовались «предварительная версия» двигателей Safran Silvercrest, так как двигателестроительная компания продолжает доработку конструкции силовой установки.

2-часовой полет выполнили летчики-испытатели Филипп Делеум и Филипп Ребур. После первого по-

лета новый Falcon 5X приступит к предварительным летным испытаниям, которые будут состоять из нескольких полетов. Полноценная летно-испытательная кампания запланирована на следующий год. Эта предварительная летная кампания позволит собирать данные о планере и системах, которые нельзя было получить в наземных испытаниях, проведенных ранее этой весной. Наземные тесты включали рулежку, а также низкоскоростные и высокоскоростные пробежки.



Целью текущего этапа летных испытаний, которые продлятся всего несколько недель, является необходимость упорядочить процесс разработки. В следующем году, когда Safran поставит сертифицированные двигатели, соответствующие спецификациям Dassault, начнутся заводские и сертификационные испытания.

«Мы стремимся максимально нивелировать последствия четырехлетней задержки разработки двигателя, и короткая предварительная летная кампания является частью этих усилий», - сказал Эрик Траппье, председатель и генеральный директор Dassault Aviation. «Мы будем внимательно следить за валидационными тестами на модифицированном Silvercrest, которые запланированы Safran на ближайшие месяцы, так как их результаты будут иметь решающее значение для ввода 5X в эксплуатацию в 2020 году».

Салон Falcon 5X будет самым высоким и самым широким в отрасли. В то же время бизнес-джет будет иметь посадочные характеристики как у турбовинтовых самолетов и расход топлива значительно ниже, чем у любого другого бизнес-джета в этом классе.

Полугодие завершилось июньским ростом

Консалтинговое агентство WINGX Advance выпустило отчет об активности европейской бизнес-авиации в июне 2017 года. Этот месяц стал самым активным в текущем году – в общей сложности было выполнено 84000 рейсов бизнес-авиации (в мае 2017 года – 77068 полетов). Данные компании показывают, что активность бизнес-авиации по сравнению с июнем 2016 года выросла на 2,7%, а с начала года рост составил 3,1%. Итого в первом полугодии 2017 года выполнено на 12000 рейсов больше, чем в тот же период прошлого года. Тем не менее, в июне 2017 года



активность оставалась на 4,5% меньше, чем десять лет назад.

Крупнейший в Европе рынок Франции показал снижение трафика на 6%, но это произошло из-за необычно высокого уровня активности на чемпионате Европы по футболу прошлым летом. Тем не менее, трафик во Франции по-прежнему показывает рост на 1% с начала года.

На других основных европейских рынках деловой авиации в этом месяце наблюдался рост, скромный в Германии, Швейцарии, Великобритании, но более 10% – в Испании и Италии. Самый большой рост трафика между странами зафиксирован между Германией и Испанией, Великобританией и Италией. В целом, активность в Южной Европе в июне выросла на 12%, достигнув 6-процентного роста для этого региона с начала года. Трафик в Восточной Европе увеличился на 8%. Активность на российском рынке осталась на уровне прошлого года, тем самым улучшив 12-месячный тренд до -4%.

Трансатлантический трафик в Европу в июне вырос на 12%, а рейсы с Ближнего Востока показали более скромный рост в 3%. Полеты из Северной Африки снизились на 6%, но выросли на 9% с начала года, а трафик из Азии вырос на 14%.

Активность самолетов Cessna выросла на 4%, и наиболее сильно в сегментах средних джетов, VLJ и турбовинтовых самолетов. Полеты Bombardier выросли на 10% и лучшие показатели - в ультрадальнем классе. Бизнес-джеты Embraer выполнили 5196 рейсов, что на 23% больше в годовом исчислении.

Большинство сегментов бизнес-джетов в этом месяце показали некоторый рост, исключение состав-

ляют старые джеты начального уровня и среднеразмерные самолеты, с заметным снижением у Hawker 700/900 и Cessna CJ1 и CJ2. А сегменты SLJ (суперлегкий), VLJ (сверхлегкий) и SMJ (суперсредний) показали 12-й последовательный месяц роста.

В июне частные полеты немного снизились, причем наибольшее снижение произошло во Франции, Германии, Великобритании и Швейцарии. Активность коммерческих чартеров продолжила расти (в текущем году они росли в каждом месяце), и наиболее значительное увеличение наблюдалось в Германии, Италии и Испании.

Самые загруженные европейские аэропорты – Ле Бурже, Ницца и Чампино – в июне зафиксировали снижение делового трафика. В то же время в небольших аэропортах наблюдался сильный рост активности в годовом исчислении, при этом рейсы из Майорки, Биггин Хилл и Ибицы увеличились на 14%, 18% и 25% соответственно.

Управляющий директор WINGX Advance Ричард Кое комментирует: «Еще один месяц значительного роста деловой активности в Европе, несмотря на отсутствие финалов чемпионата Европы по футболу, которые активизировали деятельность в прошлом году. В Южной Европе наблюдается сильнейший региональный рост, что отражает увеличение активности на самых популярных курортах средиземноморья, таких как Ибица и Майорка. И прежде всего спрос на чартеры стимулирует рост этого трафика. Лондон, Мадрид и Берлин являются наиболее частыми местами назначения этой активности. Есть все признаки, что лето 2017 года станет жарким для европейского чартерного рынка».

WINGX Business Aviation Monitor

«Практичность, а не роскошь»

В начале июня безусловным сосредоточием усилий и планов российской и зарубежной мировой экономической элиты стал Петербургский Международный Экономический Форум. В этом году по данным

организаторов его посетили более 12 000 человек. Среди них крупнейшие бизнесмены, российские и зарубежные политики и знаменитости (включая генсека ООН Антониу Гутерриша, премьер-мини-

стра Индии Нарендру Моди, знаменитую модель Наталью Водянову). Своими впечатлениями о форуме, о его значимости и перспективах в контексте развития деловой авиации поделился Павел Захаров, управляющий директор Jet24, постоянный участник форума.

Павел, по масштабу и количеству участников форум отличался от предыдущих, объем и число подписанных контрактов и соглашений превышает показатели предыдущего форума. Можно ли провести корреляцию с бизнес-авиацией? Увеличилось ли число воздушных судов деловой авиации на форуме?

Да, по количеству рейсов был незначительный рост, порядка 15% относительно прошлых лет. По нашим данным операторы терминалов деловой авиации в Пулково приняли за период форума свыше 300 частных воздушных судов и обслужили около 1800 пассажиров. Сказать, что с точки зрения деловой программы этот форум был намного больше предыдущих, наверное, будет некоторым преувеличением, несмотря на статистику. Однако, общее экономическое оживление, которое соответствует экономической ситуации в стране, было заметно. В целом, форум прошел традиционно плодотворно.

На ПМЭФ не первый год выставляются вертолеты, стоит ли сделать специализированный стенд, посвященный теме бизнес-авиации, которой так активно пользуются его топовые участники?

Некая отдельная история в области бизнес-авиации, полагаю, не очень интересна, но безусловно больше внимания следует уделить авиации, логистике,



развитию инфраструктуры для авиации в целом, в том числе для бизнес-авиации. Такой стенд имел бы определенный смысл и был бы полезен.

Заходила ли на форуме речь о развитии сегмента бизнес-авиации в регионах?

На сессиях, в которых я принимал участие, этот вопрос не поднимался, но, тем не менее, губернаторы и люди из регионов, принимающие решения, заинтересованы в этой теме, как драйвере развития. Они готовы обсуждать проекты в области региональной авиации с заинтересованными сторонами. Не было никаких трудностей, встретиться с тем или иным заинтересованным губернатором и непосредственно обсудить потенциальные проекты.

Готовы ли привести в качестве примера интересный кейс по результатам общения на форуме?

У нас есть ряд актуальных переговоров, не хотелось бы пока озвучивать конкретные кейсы до этапа их завершения и реализации.

Сухой Суперджет, как было заявлено, будет активно использоваться в административных целях.

Стоит ли ожидать, что для российских операторов бизнес-авиации он займет достаточно внушительный процент рынка?

На данный момент история достаточно сложная. Этот самолет не востребован по комплексу причин, из-за совокупности потребительских качеств и цены. Во-первых, дальность полета у него все-таки недостаточная для бизнес-джета этого класса; во-вторых,

самолет достаточно специфичный, пока еще штучный товар, и на вторичном рынке у него будет непредсказуемая остаточная стоимость, следовательно, нельзя рассчитать стоимость владения по этому параметру; в-третьих, его очень сложно профинансировать, потому что сейчас любой самолет является комплексным продуктом, который очень зависит от финансирования. На любую западную технику можно привлечь финансирование по ставке 3%, у нас эта сумма в разы больше. И самое главное, директивный характер, когда навязывается сверху, правительственными решениями, а не рынком. Очень важно, чтобы сам продукт был рыночным, а поскольку это не так, сомневаюсь, что решения правительства как-то повлияют на ситуацию. Те государственные структуры, которые были заинтересованы в этом самолете и так его уже приобрели.

Как вы можете оценить мероприятия ПМЭФ, которые вы посетили?

В Питере традиционно была достаточно насыщенная программа: на мой взгляд, нам удалось пообщаться и с текущими клиентами, и с потенциальными, а также с региональными властями тех регионов, где нам интересны проекты в области авиации. Возможно, мы могли бы сделать больше, но в целом, я оцениваю наш опыт позитивно.

Вы общались с представителями властных и бизнес-структур, можете ли сказать, какие модели самолетов они предпочитают, как поменялось видение?

У кого-то вообще не поменялись предпочтения, это все очень индивидуальная история. В целом, люди смотрят больше в сторону практичности, стараются

отойти от какой-то излишней роскоши, смотреть на все расходы с точки зрения разума и их необходимости.

Существует ли тенденция к тому, что бизнес-авиация будет становиться все более дешевой и более обыденной?

Это маловероятно, потому что есть определенная себестоимость продукта, которая складывается из себестоимости самолета, топлива, из оплаты труда пилотов и так далее. Эта стоимость не может опуститься ниже определенного порога. Поэтому говорить о том, что бизнес-авиация подешевеет в десятки раз нельзя, но, наверное, в виду распространения IT-технологий, уменьшения накладных расходов, можно говорить о том, что средняя стоимость уменьшается, за последние несколько лет она подешевела на 10%, в последующем, возможно, услуги еще незначительно подешевеют, но, может быть, цена останется прежней.



Советы на вес золота

Продажа воздушного судна не обязательно должна становиться непосильной задачей. Следуя надлежащим предпродажным методикам и зная все ловушки, Вы можете сделать процесс продажи простым и устранить лишние препятствия на своем пути. Рассмотрим самые распространенные ошибки и узнаем, как можно их избежать, а помогут нам в этом специалисты компании Jetcraft.

Определение актуальной ценности. Распространенная ошибка продавцов воздушных судов — незнание их истинной рыночной цены и завышенные ожидания от сделки. При выборе цены продавцы должны принимать во внимание не только оснащенность самолета, рейтинги и цены на похожие суда, но и конъюнктуру рынка. Очень важно учитывать актуальные данные о судне: его состояние, уровень

техобслуживания и сведения об его использовании в прошлом.

Определение реалистичных сроков. Одна из наиболее частых проблем — определение реалистичных сроков заключения сделки. Многие считают, что с момента подписания соглашения о намерениях до закрытия сделки проходит всего несколько недель, но на самом деле этот срок может быть значительно больше. Чтобы избежать лишнего стресса и давления, наймите специалиста по заключению сделок и составьте планы, которые помогут определить реальные сроки, особенно если подходит окончание срока лизинга или ожидается поставка нового судна. Кроме того, важно не оттолкнуть покупателя, слишком настаивая на закрытии сделки, и быть готовым к компромиссам — тогда обе стороны будут довольны сотрудничеством.

Планирование времени на предпродажную проверку. Зачастую продавец не выделяет достаточно времени на предпродажную проверку, которая может подразумевать как простое изучение бортового журнала, так и «тяжелую» проверку технического состояния самолета. Многие продавцы забывают, что из-за неполадок, обнаруженных в ходе проверки, могут происходить задержки, и не учитывают время на заказ запчастей и устранение неисправностей. Продавцу рекомендуется выделить специалиста технической службы, который будет присутствовать при проведении предпродажной проверки хотя бы первые несколько дней и затем периодически, если проверка занимает длительное время. Намного проще всегда быть в курсе дела и принимать решения на месте, а не писать электронные письма или делать звонки. При подготовке договора купли-продажи продавцу также следует оставить запас времени с момента проведения предпродажной проверки



Фото: Дмитрий Петроченко

до заключения сделки на случай непредвиденных обстоятельств, которые могут задержать подписание договора.

Программы технического обслуживания. Многие продавцы забывают проверить условия действующих сервисных программ и ознакомиться со своими обязательствами при продаже судна. Во-первых,

убедитесь, что работы, проводимые в ходе предпродажной проверки, допускаются условиями программ обслуживания самолета. Во-вторых, проверьте состояние счетов по таким программам. Согласно некоторым программам, при продаже продавец должен покрыть дефицит (отрицательную сумму), и после заключения сделки Вы можете получить неожиданный счет. Другие программы позволяют

обналичить или передать положительный баланс, что тоже полезно знать заранее. Продавцы должны выяснить все тонкости своих программ технического обслуживания, включая зону покрытия, до заключения сделки.

Заранее продумайте место заключения сделки. В самом начале процесса заключения сделки составьте список мест, которые позволят сэкономить на налогах. Наймите консультанта по налоговым вопросам и определите все риски до выбора конкретного места. Учитывайте особые требования такого места к оформлению сделки. Кроме того, продавец должен принимать во внимание стоимость доставки самолета в точку заключения сделки. Заблаговременная подготовка ускорит процесс продажи, позволит избежать неприятных неожиданностей, и Вам не придется лихорадочно искать подходящее место в последний момент.

Соблюдайте все этапы. Никогда не считайте сделку закрытой до получения денег и официального вступления покупателя во владение. Подписание договора купли-продажи воздушного судна — лишь один из этапов на пути к успешной сделке, но на этом пути может встретиться еще немало барьеров. Чтобы сам процесс не доставлял неудобств и обе стороны остались довольны условиями договора, наймите специалиста по заключению сделок. Однако если покупатель тянет с подписанием договора и не дает делу сдвинуться с места, не бойтесь начать поиски нового покупателя.

Обращайтесь к сторонним специалистам. Многие продавцы уверены, что наиболее разумно работать со своим юридическим отделом, а не нанимать юриста, специализирующегося в авиационном праве. Однако опытный специалист в этой сфере —



Ваш самый ценный ресурс. Именно он лучше знает, как облегчить и оформить продажу воздушного судна. Обращайтесь к экспертам, как Вы бы обратились к врачу узкой специализации для лечения определенного заболевания.

Если Вы планируете продажу самолета, специалисты по заключению сделок Jetcraft помогут Вам подготовить план, чтобы избежать этих распространен-

ных ошибок. В 2017 году компания Jetcraft помогла закрыть сделки более 40 продавцам, и еще 20 сделок находятся в работе. У нас есть квалифицированные покупатели на различные виды судов. Свяжитесь с нами по электронной почте info@jetcraft.com или, если Вы хотите устно обсудить процесс продажи, найдите контактные данные местного представителя по этой [ссылке](#).



CATERING

Мы создаем шедевры



www.jet-catering.ru

Вертолет недели

Оператор: **Starspeed Ltd**

Тип: **Airbus Helicopters H155**

Год выпуска: **2009 г.**

Место съемки: **июль 2017 года в Monte Carlo Heliport - LNMC, Monaco**



Фото: Дмитрий Петроченко