



Прошедшие семь дней были довольно спокойными. Вновь цифры доминировали над громкими анонсами, которые иссякли после NBAA. Сентябрьский индекс рынка бизнес-авиации UBS Global Research (UBS Business Jet Market Index) подскочил на 10% по сравнению с августом 2017 года. По данным экспертов, респонденты, участвующие в опросе, отметили более здоровую ситуацию с запасами на вторичном рынке и улучшение уровня цен, а также увеличение заинтересованности клиентов. Имея сейчас 53 пункта, уровень индекса возвращается к высокому показателю, который наблюдался после выборов в США, и предполагает улучшение ситуации на рынке. По данным UBS, общий индекс отражает улучшенное мнение о ценах и запасах подержанных самолетов, при этом показатели выросли на 24% и 22% соответственно, наряду с более высоким интересом клиентов.

Из интересного. Компания Gulfstream Aerospace объявила о том, что новейшие G500 и G600 получают лучшие летные характеристики, чем планировалось первоначально. Во время летных испытаний новые самолеты превзошли ожидания, регулярно демонстрируя возможности, выходящие за рамки расчетных параметров.

Из приятного. Компания «Медиалогия» подготовила рейтинг самых цитируемых медиаресурсов авиационной отрасли в III квартале 2017 года. Лидерами рейтинга стали интернет-ресурс Bizavnews.ru, а также журнал Авиатранспортное обозрение и интернет-ресурс Aviaport.ru. Приятно не то, что мы в очередной раз стали лидерами рейтинга, а то, что отрасль деловой авиации на просторах СМИ набирает обороты.



Может ли бизнес-авиация преодолеть упадок?

Бизнес-авиация с 2011 года не может нащупать опору. По-видимому, некоторый реальный рост поставок за последние семь лет стал продуктом неустойчивой и низкой цены

стр. 22



Финансирование и лизинг на подъеме

Согласно новому исследованию Global Jet Capital, продажи новых бизнес-джетов в ближайшие несколько лет будут относительно плоскими, но ожидается, что спрос на финансирование и операционный лизинг будет расти

стр. 23



Мы учитываем мельчайшие пожелания клиента

Об основных тенденциях и особенностях молодого для России рынка бизнес-авиации издание «Абирег» побеседовало с Председателем Совета директоров авиакомпании Sirius Aero Николаем Улановым

стр. 24



По Швейцарии с ветерком: тур на спорткарах

Сегодня в рубрике LifeStyle — форсаж на элитных автомобилях вдоль Женевского озера

стр. 27

Gulfstream G650



Форум деловой авиации пройдет в рамках «Крыльев будущего»

10-й международный «Форум деловой авиации» состоится 2 ноября 2017 года в гостинице «Ренессанс Москва Монарх Центр» в рамках программы второго дня форума «Крылья будущего», который включает в себя 4 мероприятия, проходящих параллельными потоками:

1. Авиационное финансирование и лизинг
2. **Форум деловой авиации**
3. Развитие региональных авиаперевозок
4. Инновации в ТОИР

Новый формат форума «Крылья будущего» предоставит всем участникам возможность посетить интересные вас мероприятия и обсудить с коллегами самые важные вопросы развития отрасли.



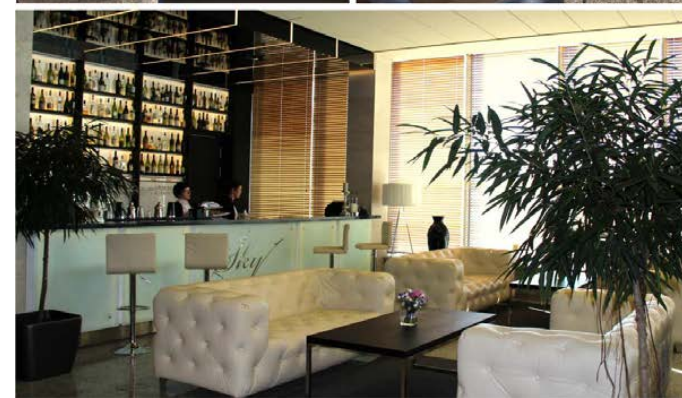
В программе Форума деловой авиации будут рассмотрены следующие вопросы:

- Текущие тренды и вызовы на рынке бизнес-авиации в России и СНГ.
- Направления совершенствования российского воздушного законодательства.
- Инфраструктура деловой авиации в России.
- Практика применения таможенного кодекса Таможенного союза в части, касающейся деятельности деловой авиации.
- Зарубежный или отечественный регистр: возможности для российских эксплуатантов воздушных судов деловой авиации.
- Обзор стандарта IS-BAO 2017 года. Особенности применения требований для управляющих компаний и авиакомпаний.
- Подготовка кадров для деловой авиации в России: текущая ситуация и перспективы.
- Обслуживание рейсов деловой авиации в период проведения массовых международных мероприятий.
- Панельная дискуссия: «Операторы и брокеры в российской бизнес-авиации».
- Панельная дискуссия: «Управление эксплуатацией частных и корпоративных ВС на рынке РФ: коммерческие и некоммерческие полеты».

Программа доступна по ссылке:

<http://wingsofthefuture.ru/agendaru.html#business>

Аудитория конференции: Операторы и брокеры деловой авиации, производители и поставщики воздушных судов, операторы бизнес-терминалов и аэропортов, поставщики услуг и оборудования для деловой авиации.



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

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

Индекс бизнес-авиации UBS подскочил на 10%

Сентябрьский индекс рынка бизнес-авиации UBS Global Research (UBS Business Jet Market Index) подскочил на 10% по сравнению с августом 2017 года. По данным экспертов, респонденты, участвующие в опросе, отметили более здоровую ситуацию с запасами на вторичном рынке и улучшение уровня цен, а также увеличение заинтересованности клиентов. Имея сейчас 53 пункта, уровень индекса возвращается к высокому показателю, который наблюдался после выборов в США, и предполагает улучшение ситуации на рынке.

По категориям воздушных судов, среднеразмерные джеты лидировали с уровнем индекса в 54 пункта, что на 7% выше, чем в прошлом месяце. За этим следовали легкие самолеты с 53 пунктами, рост на 15%, и джеты с большими кабинами – 51 пункт, увеличение на 12% по сравнению с августом. UBS Global Research сообщает, что показатель абсолютной конъюнктуры рынка достиг уровня 5,4, что на 5% выше, чем в предыдущем опросе, и является самым высоким показателем за период с финансового кризиса.

По данным авиационных аналитиков UBS Дэвида Штрауса и Дэррила Живеши, общий индекс отражает улучшенное мнение о ценах и запасах подержанных самолетов, при этом показатели выросли на 24% и 22% соответственно, наряду с более высоким интересом клиентов, который вырос на 11%. Интерес североамериканских клиентов увеличился на 11% и остается самым сильным с уровнем 70 пунктов, за ним следует улучшающаяся Европа (56), в то время как Азия (51), Латинская Америка (48) и Ближний Восток (47) остаются в застое с незначительным улучшением.

«Комментарии респондентов в целом были оптимистичны в отношении более низких уровней запасов на вторичном рынке и улучшенных тенденций использования бизнес-авиации, хотя ценовая политика на вторичном рынке по-прежнему снижается, хотя и с замедлением», - говорят аналитики UBS. «Кроме того, комментарии не предлагают улучшение тенденции на новых рынках. Банкротство Zetta Jet было подчеркнуто как риск для рынка».



ЦЕНТР ДЕЛОВОЙ АВИАЦИИ Москва Шереметьево



-  **+23 новых места стоянки**
для ВС деловой авиации к 2018 году
-  **Новое скоростное шоссе**
открытие: октябрь 2017
-  **3 ангара**
общей площадью 16 500 м²



Шереметьево

Ангар №2

Терминал А

Новый перрон деловой авиации
+23 места стоянки

 **GROUP**

FBO SHEREMETYEVO
FBO PULKOVO

a-group.aero

+7 (495) 981 38 26
client@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.

Минпромторг предлагает ввести льготы для самолетов с регистрацией в РФ

Минпромторг России выступил с предложением ввести налоговые льготы для самолетов, которые зарегистрированы в российском национальном реестре. Об этом говорится в проекте распоряжения правительства «Об утверждении Стратегии развития авиационной промышленности Российской Федерации на период до 2030 года», размещенном на сайте Минпромторга.

«С целью стимулирования регистрации в российском национальном реестре планируется ввести льготы по налогу на имущество, транспортному налогу, установить ставку НДС в размере 0% для зарегистрированных в нем воздушных судов гражданской авиации, включая воздушные суда для региональной, малой и деловой авиации, а также воздушные суда санитарной и сельскохозяйственной авиации», - говорится в документе.

Также предполагается внести необходимые изменения в законодательство России связанные с ратификацией Конвенции о международных гарантиях в отношении подвижного оборудования, принятой на международной конференции в Кейптауне в ЮАР 16

ноября 2001 года, с учетом протокола об авиационном оборудовании к ней. В проекте указывается, что участие в конвенции будет способствовать защите прав лизингодателей самолетов и их регистрации в российском национальном реестре.

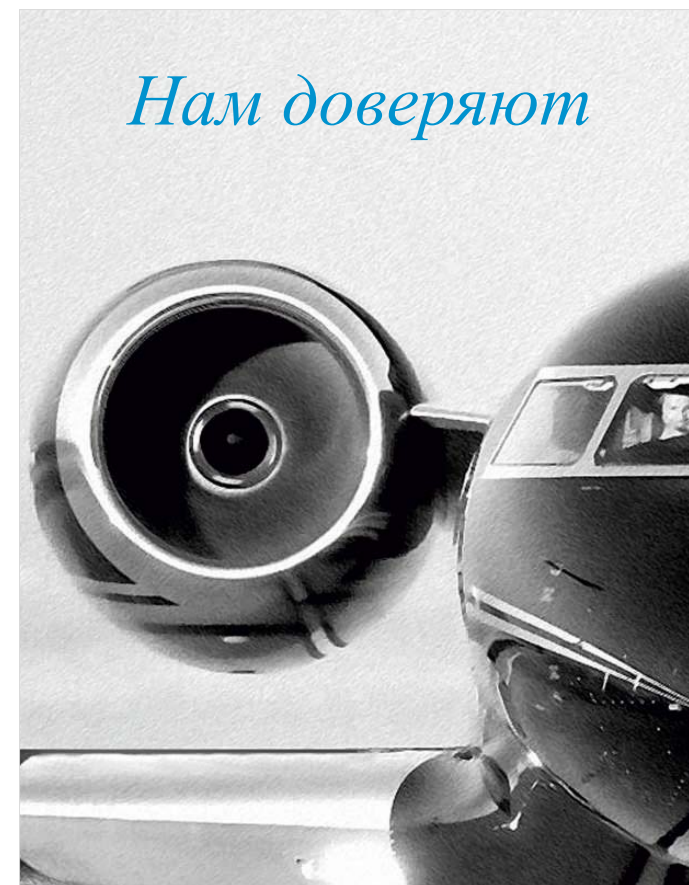
Кроме того, планируется ввести ряд ограничений для иностранных воздушных судов в части полного условного освобождения от уплаты ввозных таможенных пошлин и налогов. В частности, срок помещения под таможенную процедуру временного ввоза составит не более восьми лет, на момент окончания срока полного условного освобождения должно будет пройти не более 16 лет с даты выпуска самолета.

Также отмечается, что освобождение от НДС для воздушных судов иностранного производства, ввозимых после 2019 года, будет устанавливаться только при условии их регистрации в российском национальном реестре. Дополнительной мерой регулирования рынка авиатехники станет введение экологического сбора за иностранные воздушные суда, с момента выпуска которых прошло более 10 лет.

Источник: ТАСС



Фото: Дмитрий Петроченко



SkyClean

профессиональный
авиационный
клининг

ШЕРЕМЕТЬЕВО • ДОМОДЕДОВО • ОСТАФЬЕВО

ABS Jets получил IS-BAO Stage III

Чешский провайдер услуг деловой авиации ABS Jets получил от Международного Совета бизнес-авиации (IBAC) подтверждение об успешном прохождении сертификации на соответствие деятельности компании международному стандарту для операторов бизнес-джетов IS-BAO Stage III. Компания стала первой в Чешской Республике и Словацкой Республике, получившей престижный международный сертификат.

Как рассказали BizavNews в компании, в ходе проведенного сертификационного аудита аккредитованным IBAC специалистами ABS Jets продемонстрировал жизнеспособность и эффективность системы управления безопасностью полетов и менеджмента качества, наличие необходимых документированных процедур, соответствие всех производственных процессов современным международным требованиям и высокий уровень квалификации авиационного персонала.

«Получение сертификата IS-BAO способствует дальнейшему укреплению позиций ABS Jets в качестве одного из лидеров в сегменте деловой авиации и появлению новых возможностей по предоставлению потребителям более широкого спектра услуг», - комментирует представитель компании Ян Кралик.

IS-BAO представляет собой добровольный международный стандарт эксплуатации деловых воздушных судов и был впервые представлен на выставке EBACE еще в 2002 году. Цель внедрения стандарта – повышение уровня профессионализма и безопасности работы авиакомпании или корпоративного департамента авиационных перевозок.

IS-BAO предусматривает три уровня проведения аудитов, которые определяют степень внедрения и эффективности работы SMS (системы управления безопасностью полетов).



ALL-AROUND LUXURY,
POWER-PACKED
PERFORMANCE

 A photograph of the interior of an Embraer Executive Jet cabin. The cabin features white leather seats with striped pillows, a patterned carpet, and overhead storage bins. The lighting is warm and modern.

Rethink Convention.  **EMBRAER**
Executive Jets

EmbraerExecutiveJets.com

Four Seasons предлагает отправиться в Европу на частном джете

У гостей Four Seasons появилась возможность отправиться в одно из трех необычных путешествий — жить в отелях сети и летать на частных лайнерах NetJets. Путешественников ждут зимние развлечения в горах Джексон-Хоул и Вейл, тропический рай на гавайском острове Ланаи или знакомство с культурными богатствами Франции и Италии.

Маршрут «Европейские каникулы» включает проживание в отелях Four Seasons Hotel George V, Paris и Four Seasons Hotel Firenze, а также в Grand-Hôtel du Cap-Ferrat, A Four Seasons Hotel или Four Seasons Hotel Milano, а также авиатрансфер от NetJets.

Сначала путешественники отправятся в Париж, где их ждет дегустация вин, ужин от мишленовского

шеф-повара и визит в ателье французского кутюрье.

После перелета во Флоренцию гости отправятся в тур по знаменитым виноградникам семьи Антинори в регионе «Кьянти Классико», который завершится специальным ужином. На следующий день гостей ожидает индивидуальная экскурсия по галерее Уффици и ужин при свечах на единственном открытом балконе знаменитого Понте Веккьо, который будет приготовлен шеф-поваром отеля и обладателем звезды Мишлена Вито Моллика.

В качестве финальной точки путешествия гости могут выбрать курорт на юге Франции Кап-Ферра или поездку в Милан.



Фото: Дмитрий Петроченко



Где мы находимся

- Центр бизнес-авиации FBO RIGA
- Сеть агентов



www.fcg.aero

Gulfstream забронировал бортовой номер для трехсотого G650

Gulfstream Aerospace забронировал бортовой номер для трехсотого G650, который, как ожидается, будет поставлен в конце текущего года или январе 2018 года. По просьбе владельца самолет получил регистрационный номер N476V.

В августе Gulfstream Aerospace передал заказчику юбилейный, 250-й бизнес-джет G650. Машина с серийным номером 6251, была передана китайскому заказчику (корпорация Wanda Group) и эксплуатируется с бортовым номером В-3278.

На производство двухсот пятидесяти машин американскому производителю понадобилось меньше пяти лет. G650 и G650ER, имеющие дальность полета 7000 миль и 7500 миль соответственно, вероятно, останутся вне конкуренции на рынке, пока Bombardier не

выпустит свои флагманские Global 7000 (7400 миль) и Global 8000 (7900 миль). «На сегодняшний день флот G650 налетал более 150000 часов и выполнил около 50000 полетов. В целом, показатель готовности к вылету у G650 составляет 99,7%», - комментируют в Gulfstream.

Напомним, что в декабре 2012 года компания Gulfstream Aerospace передала клиенту первый G650. Gulfstream анонсировал модификацию «ER» ультрадальнего флагмана в мае 2014 года на выставке EBACE. Обновленный самолет имеет дальность полета 7500 морских миль/13890 километров на скорости 0,85М и 6400 миль/11853 км на 0,90М. По сравнению с оригинальной модификацией, которая была введена в эксплуатацию в конце 2012 года, увеличение дальности составило 500 миль/926 км.



Фото: Дмитрий Петрович

Gulfstream

SILK WAY BUSINESS AVIATION



Представляем совершенно новый

G650

Президент Узбекистана арендовал самолет у Алишера Усманова

Национальная авиакомпания «Узбекистон хаво йуллари» сообщила о том, что самолет Airbus 340 M-IABU, принадлежащий российскому олигарху Алишеру Усманову, арендован с целью использования в качестве официального самолета президента Узбекистана для дальних перелетов. Данное заявление прозвучало после того, как общественности стало известно о том, что на этой неделе Шавкат Мирзиев полетел на саммит СНГ в Сочи, а чуть ранее — на 72-ю сессию Генеральной Ассамблеи ООН в Нью-Йорке - на самолете Усманова.

«Правительством Узбекистана было поручено национальной авиакомпании “Узбекистон хаво йуллари” провести поиск и отбор нескольких вариантов самолетов для возможной аренды с целью использования в качестве официального самолета президента Узбекистана для дальних перелетов», - говорится в сообщении «Узбекистон хаво йуллари». «С точки зрения комфорта, безопасности и технической готовности выбран самолет Airbus 340 M-IABU, предложенный его оператором Global Jet».

По данным сайта FlightRadar24, с сентября 2016 года самолет Алишера Усманова как минимум 12 раз приземлялся в аэропорту Ташкента. Первый рейс он совершил 3 сентября — в день похорон президента Узбекистана Ислама Каримова. На стоянке аэропорта лайнер A-340 Bourkhan с бортовым номером M-IABU за год простоял в общей сложности около 50 дней. Как правило, визиты были краткосрочными — не более нескольких суток. Самолет Airbus A340-313 Алишера Усманова считается одним из самых дорогих персональных самолетов в мире и стоит 350 миллионов долларов.

Президента Узбекистана Шавката Мирзиева и Алишера Усманова связывают родственные узы. Диёра Усманова — племянница супруги Мирзиеева — является вдовой племянника Алишера Усманова, Бабура, который погиб в дорожно-транспортном происшествии в Ташкенте в 2013 году.

Источник: Азаттык



**ВОЗДУШНЫЕ
ВОРОТА МОСКВЫ**
VIP GATEWAY TO MOSCOW



TriFan 600 набирает заказы

По сообщению XTI Aircraft, официальный анонс шестиместного TriFan 600 на выставке NBAA привлек несколько новых заказов и депозитов в рамках предпродажной программы проекта самолета вертикального взлета и посадки.

«Это серьезные покупатели, которые зарезервировали начальное количество TriFan 600 для потенциального коммерческого производства», - говорит Роберт Лабелл, главный исполнительный директор XTI.

Проект, который длится уже два года, нацелен на то, чтобы к середине 2020-х годов создать уникальный самолет с турбоэлектрическим приводом. Используя три винта в каналах, в том числе два с изменяемым наклоном, установленных в передних частях крыльев, TriFan 600 должен взлетать вертикально,

переходить в режим горизонтального полета, иметь скорость до 300 узлов (555 км/ч) и дальность полета до 1045 морских миль.

Один газотурбинный двигатель – Honeywell HTS900 – обеспечит необходимую мощность для полета, но не напрямую. Вместо того, чтобы генерировать энергию для тяги, HTS900 через генератор выдаст 750 кВт электроэнергии, которая затем будет распределяться на двигатели, управляющие каждым из трех винтов.

Но сначала XTI Aircraft должна привлечь средства для финансирования разработки и сертификации. Компания уже раскрыла информацию об инвесторах из Силиконовой Долины и Индии, в дополнение к онлайн-кампании краудфандинга.



PILATUS

PILATUS PC-12NG
обновленная модель 2016 года

528 км/ч	3417 км
Максимальная скорость	Максимальная дальность

NESTEROV AVIATION

Авторизованный центр продаж Pilatus PC-12
sales@nesterovavia.com www.nesterovavia.aero

G500 и G600 получил большую дальность

Компания Gulfstream Aerospace объявила о том, что новейшие G500 и G600 получают лучшие летные характеристики, чем планировалось первоначально. Во время летных испытаний новые самолеты превзошли ожидания, регулярно демонстрируя возможности, выходящие за рамки расчетных параметров. В результате Gulfstream объявляет новый уровень производительности для обоих самолетов.

При вводе в эксплуатацию G600 будет иметь дальность полета 6500 морских миль/12038 км при скорости 0,85 Маха, что 300 миль/556 км больше относительно расчетных данных (6200 миль/11482 км). На скорости 0,90 Маха самолет способен будет пролетать 5100 миль/9445 км, на 300 миль/556 км больше.

G500 сможет пролетать 5200 миль/9630 км при скорости 0,85 Маха, при первоначальной дальности

5000 миль/9260 км. На 0,90 Маха дальность G500 составит 4400 миль/8149 км, что на 600 миль/1111 км больше прогнозируемой в 3800 миль/7038 км.

«Поскольку мы методично продвигали наши параллельные программы летных испытаний, которые идут исключительно хорошо, мы поняли, что у нас есть время и возможность повысить производительность G500 и G600 и предоставить нашим клиентам семейство бизнес-джетов, которое лучше, чем то, что мы обещали», - сказал Марк Бернс, президент Gulfstream. «Получение больших возможностей у наших самолетов стало отличительной чертой Gulfstream, результатом создания и поддержания культуры, которая постоянно совершенствуется, и обратной связи с нашими клиентами».

Чтобы продемонстрировать свою увеличенную дальность, полностью оснащенный G500 установил

потенциальный рекорд скорости между Лондоном и Лас-Вегасом, пролетев 4690 миль/ 8686 км со средней скоростью 0,88 Маха при встречном ветре в 32 узла. Протокол рекордного полета находится на подтверждении в Национальной ассоциации аэронавтики.

Оснащенные двумя двигателями семейства Pratt & Whitney Canada PW800, G500 и G600 имеют максимальную скорость 0,925 Маха, такую же, как G650 и флагманский G650ER.

Даже с учетом этих улучшений график ввода G500 остается неизменным, и поставки запланированы на 2018 год. Сертификация G500 включает дополнительное тестирование, необходимое для подтверждения улучшенных данных, и ожидается в начале 2018 года. Ожидаемая сертификация и ввод в эксплуатацию G600 запланированы на 2018 год.



TAG Aviation Asia получила АОС Сан-Марино

TAG Aviation Asia (входит в группу TAG Aviation) получила сертификат эксплуатанта Сан-Марино, став первым азиатским оператором, получившим права регистрировать самолеты в карликовом государстве. Первым самолетом с префиксом Т7 стал Gulfstream 650ER, который управляется в интересах частного клиента из Гонконга. Для TAG Aviation Asia это уже второй сертификат эксплуатанта, помимо китайского. Сейчас компания управляет парком из 48 бизнес-джетов.

Джюли Ховард (Jolie Howard), генеральный директор TAG Aviation Asia отметил, что сертификат эксплуатанта Сан-Марино прекрасно сочетает строгие стандарты безопасности с потребностями наших клиентов. Работа с высококвалифицированными и опытными инспекторами ускоряет процесс регистрации, сохраняя при этом надежную оперативную отчетность.

Напомним, что авиационные власти Сан-Марино ввели новый регистр воздушных судов в партнерстве

с американской компанией Aviation Registry Group. Выгодное географическое положение карликового государства, которое не имеет собственного аэропорта, но окружено со всех сторон итальянской территорией с развитым бизнес-трафиком, подтолкнуло власти Сан-Марино к поиску дополнительных источников дохода на развитие собственного государства. Вся регистрационная работа отдана на аутсорсинг Aviation Registry Group, которая выполняет все технические работы, включая обеспечение высоких стандартов безопасности, конкурентное ценообразование и гибкое обслуживание нового оффшорного реестра.

Сейчас регистрация в Сан-Марино доступна как частных самолетов, так и для коммерческих лайнеров. Власти Сан-Марино согласились соблюдать стандарты Европейского агентства по авиационной безопасности. Как считают эксперты Aviation Registry Group, регистр уже весьма популярен среди итальянских и французских клиентов, в связи с тем, что в этих странах недавно ввели налог на роскошь.







КОГДА ВЫБИРАЮТ – ВЫБИРАЮТ НАС

- Эксплуатация воздушных судов
- Чартерные VIP-перевозки
- Менеджмент воздушных судов
- Организационное обеспечение полетов
- Поддержание летной годности воздушных судов







тел.: +7 (495) 500-32-21 comm@meridian-avia.com
факс: +7 (495) 589-97-56 meridian-avia.com

ЕхесуJet на Сен-Мартене начал работу после урагана Ирма

ЕхесуJet, входящая в Luxaviation Group, объявила о начале работы своего FBO на острове Сен-Мартен, который сильно пострадал от урагана Ирма. Комплекс вернулся к оперативной деятельности после обслуживания транзитного бизнес-джета.

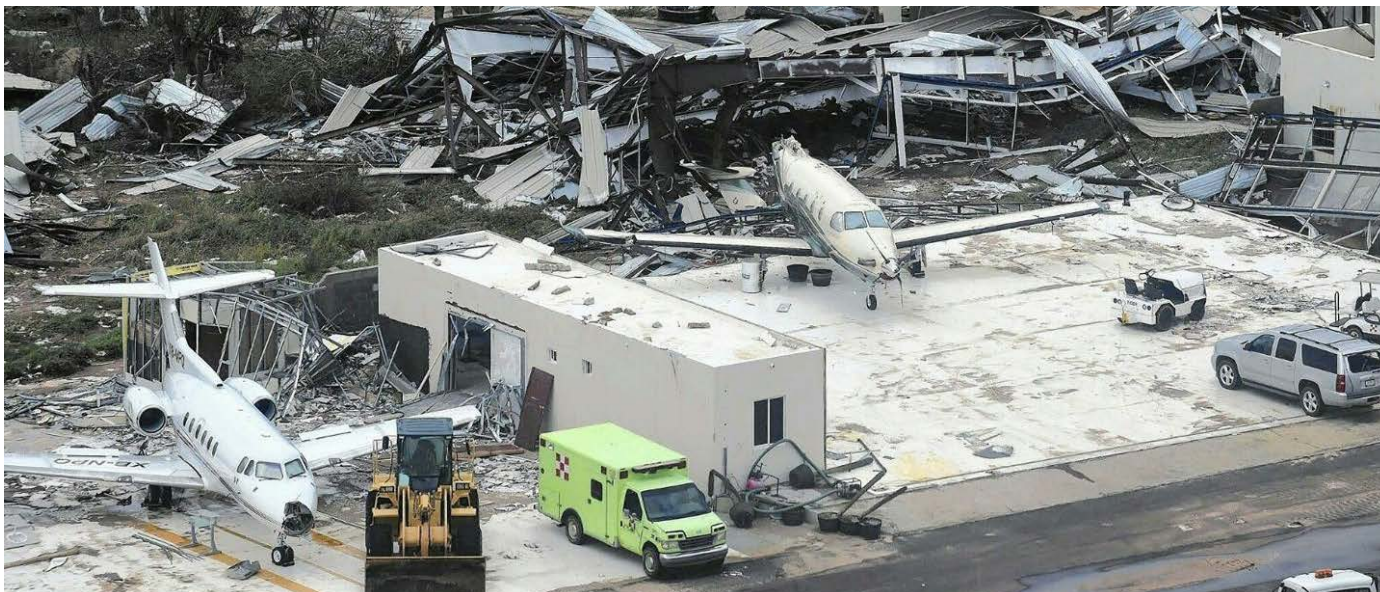
Самолет Falcon 8X вылетел из ЕхесуJet St Maarten 10 октября 2017 года, что стало началом возвращения к нормальной работе в преддверии курортного сезона в декабре. В FBO в настоящее время топливо доступно без ограничений, и ожидается, что текущее ограничение на выполнение рейсов только дневное время будет снято после работ по восстановлению навигационных средств и огней ВПП, которые планируется завершить к концу октября 2017 года.

Этторе Погги, директор Group FBO, Luxaviation Group, говорит: «Мы очень гордимся нашими сотрудниками в ЕхесуJet St Maarten. Они много рабо-

тали, чтобы как можно скорее восстановить полное функционирование нашего FBO, а также принимали участие в гуманитарных и вспомогательных полетах во время кризиса».

Стивен Конг, управляющий директор ЕхесуJet St Maarten FBO, говорит: «Мы хотели бы поблагодарить наших клиентов за огромную поддержку, оказанную нам после урагана. По мере того, как остров восстанавливается, и отели и курорты вновь открываются, я рад объявить, что мы скоро вернемся к полноценной работе».

Патрик Хансен, генеральный директор Luxaviation Group, сразу после урагана посетил комплекс вместе с группой коллег. Он выразил благодарность за то, что все сотрудники аэропорта были успешно эвакуированы, что предотвратило гибель людей.



JETFLITE



- ✈ Private Jet Charter
- ✈ Aircraft Management
- ✈ Air Ambulance
- ✈ Aircraft Maintenance
- ✈ Cargo Flights



Jetflite Sales 24/7
tel. +358 20 510 1900
sales@jetflite.fi



Jetflite Moscow office
Tel: +7 926 08 20 1 20
evgeny.vorobyev@jetflite.fi



VistaJet сильно растет в США

С момента выхода на рынок США в 2014 году компания VistaJet фиксировала «неожиданно сильный рост». Оператор начал работу в Европе 14 лет назад с одним Bombardier Learjet 60, а теперь в парке перевозчика 72 бизнес-джета Bombardier Challenger 350 и Global 5000/6000.

В третьем квартале количество участников членских программ в США увеличилось в три раза по сравнению с предыдущим годом, а количество часов в новых контрактах выросло на 145%. Число рейсов в течение третьего квартала увеличилось на 30% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, а налет по программам – на 210%.

«Из-за такого роста в течение следующих нескольких месяцев мы увеличим наш американский флот на 50%», - говорит президент VistaJet U.S. Рон Сильверман. По его словам, это будет достигнуто путем

перемещения самолетов из других регионов. «В настоящее время мы используем иностранные самолеты (зарегистрированные на Мальте, базе VistaJet), чтобы выполнять полеты с американскими клиентами, но мы перерегистрируем некоторые самолеты, потому что самолеты с иностранной регистрацией не могут выполнять внутренние чартерные рейсы в США».

Сильверман говорит, что на данный момент рынок США «феноменальный», но в то же время сильна и Азия, особенно Индия. Между тем, в Африке дела идут «не очень хорошо», поэтому компании не нужно там много самолетов.

Оператор также проведет тур по шести городам США на одном своих Global 5000. Тур пройдет с 16 по 23 октября в Лос-Анджелесе, Сан-Франциско, Сиэтле, Бостоне и Нью-Йорке.



Фото: Дмитрий Петроченко



авиа
бизнес
групп

www.aviagroup.ru
ops@aviagroup.ru

+7 495 789 38 06

125445 Москва
Ленинградское шоссе
дом 65, строение 3

Citation Longitude получит HUD

Garmin International объявила о выпуске для суперсреднего бизнес-джета Cessna Citation Longitude коллиматорного дисплея Garmin Head-up Display (GHD 2100), который будет работать в сочетании с интегрированной авионикой G5000. Система GHD включает в себя современную оптическую конструкцию в одном дисплее, что обеспечивает четкое и чистое представление информации о полете, а также превосходную интеграцию с авионикой Garmin.

«Эксплуатационные преимущества полета с HUD неоспоримы, они позволяют уменьшить неправильные заходы на посадку и значительно улучшают ситуационную осведомленность, особенно в сложных условиях», - сказал Карл Вольф, вице-президент Garmin по продажам и маркетингу в авиации. «Мы рады, что наш новый HUD продолжает добиваться прогресса в летных испытаниях вместе с Longitude».

В летных испытаниях Citation Longitude дисплей GHD продолжает свое собственное развитие и настройку. Во время недавних полетов были проведены многочисленные инструментальные заходы в различных условиях. Кроме того, Garmin завершил всестороннюю оценку в своей лаборатории моделирования человеческих факторов в полете.

GHD – компактная выносная проекционная система с полем зрения 30 (по ширине) на 24 градуса. Управляемый авионикой Garmin, GHD проецирует привычное представление критической информации о полете, символике и многом другом. Учитывая его небольшой компактный форм-фактор, GHD легко может быть встроен в кабины различных деловых самолетов. GHD имеет интеллектуальное затемнение, которое автоматически адаптируется к окружающему освещению.



Spike начал полеты беспилотного демонстратора

Утром 7 октября 2017 года Spike Aerospace успешно провела первый пробный полет дозвукового демонстратора SX-1.2. Самолет является беспилотным прототипом 22-местного сверхзвукового S-512 Quiet Supersonic Jet. Испытательные полеты SX-1.2 доказали, что аэродинамический дизайн самолета правильный, а тесты предоставили огромный объем данных о летных характеристиках летательного аппарата.

Всего было выполнено семь коротких полетов для проверки конструкции и управляемости самолета. Между каждым испытательным полетом вносились корректировки в центр масс, баланс и управляющие поверхности самолета. Фиксировались и собирались дополнительные данные о производительности.

Президент и главный исполнительный директор компании Вик Качория сказал: «Испытательные полеты SX-1.2 проводились в реальном мире и предоставляют значительно больше данных, чем тесты в аэродинамической трубе, выполненные в искусственной среде.

Мы смогли проверить не только управление, но и целый ряд других факторов».

Компания планирует провести дополнительные испытания, основанные на данных, собранных в ходе первоначальных тестов, и в начале ноября проведет больше испытательных полетов на SX-1.2. Также началась работа над SX-1.3, следующей версии демонстратора.

Значительные инженерные ресурсы и помощь были предоставлены компаниями Siemens, Quartus, Aernnova, Greenpoint, BRPH и другими, которые в настоящее время также принимают участие в разработке бизнес-джета.

Spike Aerospace намерена начать полеты на полномасштабном S-512 к началу 2021 года, а поставки клиентам – с 2023 года. S-512 будет вмещать до 22 пассажиров и иметь дальность полета 6200 миль на крейсерской скорости 1,6 Маха.



2017 AERO IRAN
10-13 DEC
TEHRAN

The First International Exhibition of Aeronautics, Airport Technologies, Equipment & Services at Imam Khomeini Airport City

Organiser
RASTAK PAD VISION Co.

PORTFAIR ORGANISATION LTD

All International Sales Managed by PORTFAIR: +90 546 640 5511
+90 546 536 3311
Website: www.aeroiran.com
Email: info@portfair.com

Longitude получился очень тихим

С бизнес-джетом Citation Longitude компания Textron Aviation выводит на рынок свой самый тихий пассажирский салон, имеющий уровень шума чуть выше 60 дБА, что эквивалентно обстановке в офисе или в салоне роскошного автомобиля.



Отметив, что в соответствии с рыночными исследованиями низкий шум в салоне входит в приоритет желаний пассажиров, президент и главный исполнительный директор Textron Aviation Скотт Эрнест сказал: «Мы задались целью, что это будет в районе 65 дБА, и мы достигли этого. Команда проделала замечательную работу по применению звуковых технологий и методов в этом самолете. Это так тихо, что вы начинаете искать другие шумы, чтобы почувствовать звук». И Textron Aviation полагает, что Citation Longitude оказался среди самых тихих в отрасли.

«Уровень шума был настолько важен, что компания наняла специальную команду, которая занималась только этой проблемой в салоне самолета», - сказал Эрнест. Чтобы добраться уровня шума в 61-62 дБА в передней части салона, «вам действительно нужно проанализировать каждый элемент в самолете и шум, который он производит».

Но основным элементом для дизайна является опыт работы с клиентами. Это связано с комфортом кабины, ровным полом и возможностью стоять в салоне. «Но шум – это огромная часть этого».

Textron Aviation продает 11 самолетов в Норвегию

Американский производитель Textron Aviation получил заказ от Babcock Scandinavian Air Ambulance на 11 медицинских самолетов – одного Cessna Citation Latitude (первый медицинский вариант этого типа) и десять Beechcraft King Air 250. Поставки воздушных судов на сумму \$76 млн. запланированы на следующие 18 месяцев. Babcock будет выполнять полеты реактивным и турбовинтовых самолетах по контракту с Air Ambulance Services of Norway, обеспечивая медицинские перевозки во всей Скандинавии.

«Всего за два года с момента ввода в строй Citation Latitude достиг огромных успехов в коммерческом сегменте, и мы рады применить его возможности на рынке специальных миссий», - говорит Боб Гиббс, вице-президент компании по самолетам для специальных миссий. «Самолет дает возможность захода на посадку по крутой глиссаде, выполнять посадку на короткие взлетно-посадочные полосы и обеспечивает низкую высоту давления в салоне, все из этого будет иметь важное значение для медицинских миссий Babcock в Норвегии».

«Введение в строй Latitude в качестве первого реактивного самолета в нашем парке позволит сократить время перевозки пациентов и осуществлять прямые перелеты по всей стране», - говорит Айвинд Джуэлл, генеральный директор Air Ambulance Services of Norway.

Турбовинтовые King Air 250 смогут выполнять полеты по CAT II, позволяющей работать в условиях ограниченной видимости. Кроме того, воздушные суда получат возможность крутого захода на посадку и опции для работы в полярных регионах. А Latitude получит модифицированную дверь для разгрузки широких медицинских носилок.

Заказ Babcock придаст импульс программе King Air. Поставки этих турбовинтовых самолетов в первом полугодии были скромными, но Роб Шолл, старший вице-президент по продажам и маркетингу Textron Aviation, отметил, что интерес к самолету остается сильным, и компания проводит множество переговоров. «Рынок King Air жив и здоров», - сказал он.



URALHELICOM поставила H125

В конце сентября «Уральская вертолетная компания-URALHELICOM» передала вертолет H125 (Airbus Helicopters, Франция) клиенту с Дальнего Востока.



Вертолет оснащен разнообразным дополнительным оборудованием – радиовысотомером, системой навигации Garmin GTN 650H, пылезащитным устройством двигателя, системой кондиционирования воздуха, резервным аккумулятором, дополнительным топливным баком, внешней грузовой корзиной и многим другим. Также имеет полный набор оборудования для работы с внешней подвеской.

Борт будет использоваться для корпоративных перевозок и авиаработ с внешней подвеской. В настоящее время вертолет уже введен в эксплуатацию и приступил к полетам.

Вертолет H125 представляет собой переименованный легкий однодвигательный вертолет AS350B3. Данная модель отличается низкими эксплуатационными расходами, оснащена новым двигателем Turbomeca Arriel 2D с двойной цифровой системой управления. Два многофункциональных ЖК-дисплея позволяют контролировать основные параметры работы вертолета, что снижает нагрузку на пилотов и увеличивает безопасность их работы.

Третий прототип H160 присоединился к летным тестам

Компания Airbus Helicopters сообщает о первом полете третьего прототипа новейшего вертолета H160. Как сообщают в компании, H160 РТЗ оборудован кабиной, аналогичной той, которая будет устанавливаться на серийных машинах. Производитель планирует ввести в эксплуатацию H160 вертолет в 2019 году. В настоящее время два прототипа суммарно налетали 500 часов с момента первого полета в июне 2015 года. Основные тесты в программе H160 уже закончены, сообщают в Airbus Helicopters. Впереди лишь испытания в условиях высоких температур и дополнительного оборудования, которое в будущем будет предлагаться в качестве дополнительных опций.

«Третий прототип включает множество изменения, основанных на отзывах, полученных в результате первых двух лет тестирования от разработчиков, клиентов и операторов. РТЗ играет важную роль в сертификационной программе, так как вертолет

максимально близок к серийным машинам», - сказал Бернард Фуярски, старший вице-президент, руководитель программы H160.

Кроме того, на интегрированном динамическом стенде DHCo проведено еще 200 часов испытаний. К настоящему времени летно-испытательная кампания среднего двухдвигательного вертолета прошла этапы низкотемпературных тестов в Канаде и тестирование компонентов, включая антенны и впускных фильтров. Сейчас продолжаются доводочные испытания и тестовые полеты по проверке летных характеристик.

На сегодняшний день H160 достиг максимальной скорости 155 узлов и дальности полета более чем 400 морских миль. Окончательная дальность, как ожидается, будет значительно больше. По словам компании, уже подписан ряд писем о намерениях на покупку вертолета, и Airbus Helicopters планирует объявить стартового клиента H160 к концу года.



Comlux оборудует BBJ MAX8

Comlux Completion (входит в Comlux Group) подписала контракт на кастомизацию первого Boeing BBJ MAX8 в интересах частного клиента. «Зеленый» самолет прибудет в Индианаполис (центр комплектации и ТОиР компании Comlux, базирующаяся в Индианаполисе) в четвертом квартале 2018 года, а спустя 10 месяцев готовый лайнер будет передан заказчику.

Четыре дизайнерские фирмы, Alberto Pinto Design, DesignQ, Unique Aircraft и Winch Design, сотрудничающие с Comlux, приглашены для презентации своих концептов. Окончательное решение по выбору проекта будет принято в 3 квартале 2017 года.

В конце прошлого года Comlux Completion объединилась с четырьмя ключевыми студиями промышленного дизайна для разработки нескольких концепций дизайнерских и компоновочных решений интерьера узкофюзеляжных самолетов нового поколения, в частности Airbus ACJneo и BBJ MAX8. Кроме американской компании, в проекте участвуют студии Alberto Pinto Design, DesignQ, Unique Aircraft и Winch Design.

В этой инициативе Comlux America преследует цель получить перспективный дизайн и концепции, чтобы охватить различные культуры, стили и вкусы потенциальных VIP-клиентов. В частности, каждая студия должна разработать уникальные визуализации для Neo и MAX8 с уникальными материалами, стилем и концепцией. После того, как эти разработки будут завершены, Comlux и студии дизайна будут работать отдельно для презентации этих VIP-пакетов, а также Comlux выпустит каталог концепций для потенциальных клиентов. Планируется, что разработка концепций завершится к началу 2017 года.

Dassault расширяет сервисные возможности

Dassault Aviation начинает амбициозное расширение своей глобальной сети обслуживания, включая строительство новых и расширение существующих складов запасных частей, а также введение дополнительных сервисных центров, что призвано еще больше повысить качество и своевременность поддержки находящихся в эксплуатации бизнес-джетов Falcon. В этом месяце Dassault начинает работу над новым большим складским комплексом запасных частей к северу от Парижа, в стратегически важном месте между аэропортами Шарля де Голля и Ле Бурже, что улучшит скорость и эффективность поставок запасных частей клиентам Falcon по всей Европе, Африке, на Ближнем Востоке и в Азии. Он заменит существующий объект в Ле Бурже и дополнит большой комплекс запчастей в Тетерборо, штат Нью-Джерси.

«Оптимизация опыта работы с клиентами всегда была нашим главным приоритетом», - сказал Жак Шове, старший вице-президент по обслуживанию клиентов в мире. «Наша способность доставлять запасные части клиентам настолько быстро, насколько это возможно, стала стандартом в отрасли».

Объект стоимостью \$50 млн. площадью 18000 кв.м. получит последние достижения в области логистики и технологий складирования, включая новую систему управления запасными частями, предназначенную для ускорения отправки деталей и обеспечения достаточного пространства для будущего роста. Комплекс должен начать работу в конце 2018 года.

Новые меры следуют за введением нового склада запасных частей в аэропорту «Внуково» в Москве и расширением существующего склада запасных частей в Луисвилле, штат Кентукки, США.

В настоящее время Dassault имеет на складах в 15 точках по всему миру запасные части на более \$870 млн. В недавнем опросе клиенты признали Dassault лучшей среди производителей бизнес-джетов по доступности запасных частей и их стоимости.

В настоящее время клиенты могут обратиться в 53 сервисных центра, 35 технических офисов и к более 100 представителям на местах, которые помогают поддерживать в эксплуатации 2100 самолетов Falcon.



Sky Atlas: два года - полет нормальный!

Компания «Скай Атлас», предоставляющая услуги по организационному обеспечению полетов бизнес-авиации, в октябре отметила второй год успешной работы.

За прошедшие с начала активной работы два года, компании удалось достигнуть впечатляющих результатов: более десяти тысяч обработанных заявок, более полутора тысяч разрешений на пролет. Создана эффективно работающая сеть представителей во всех крупных аэропортах России и СНГ. Компания стала

основным агентом по наземному обслуживанию рейсов бизнес-авиации в самом крупном аэропорту России - Шереметьево, и обеспечивает операции в Пулково.

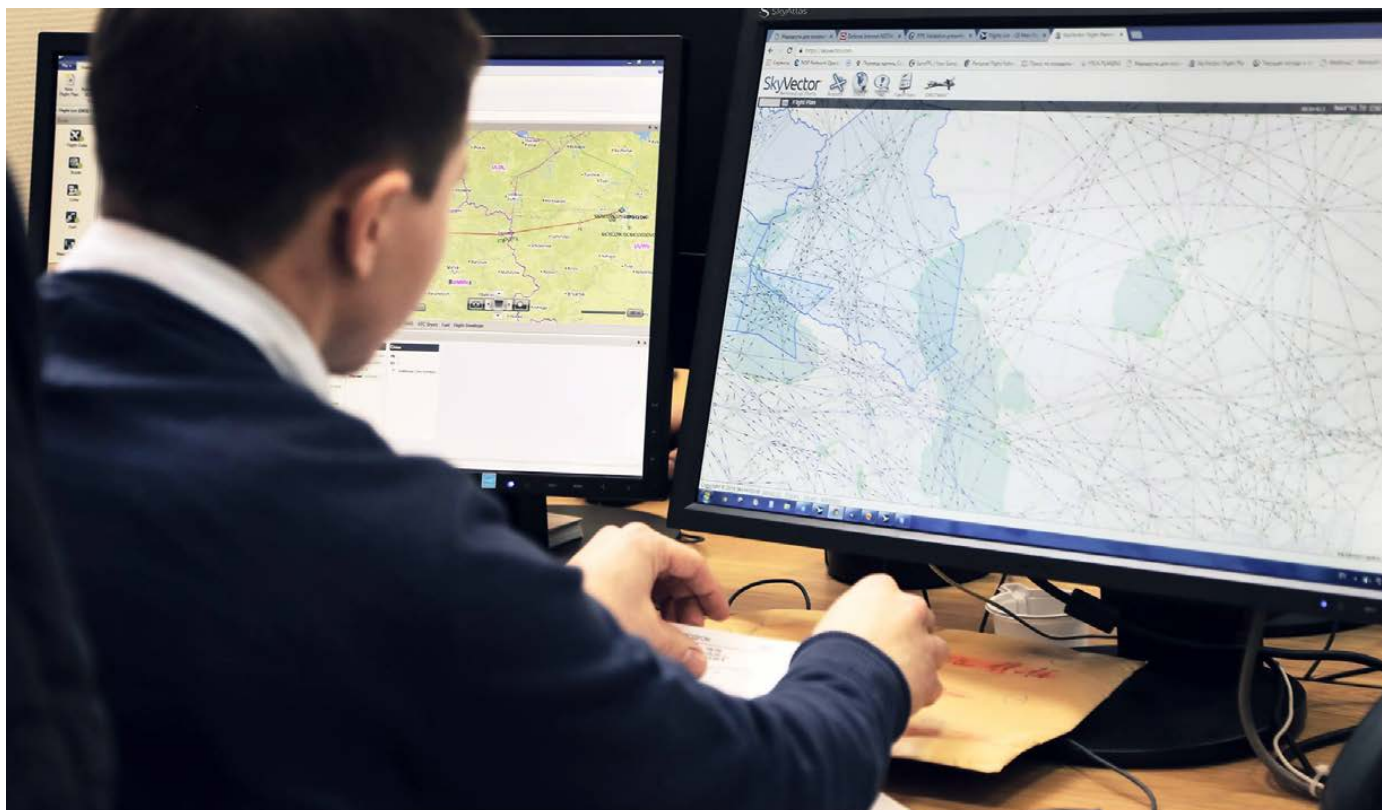
Коллектив «Скай Атлас» расширился за это время до 35 сотрудников, в режиме 24/7 работают собственные диспетчерская, штурманская и консьерж-службы. Особым достижением компания считает завоевание рынка коммерческих вертолетных перевозок в России: на данный момент «Скай Атлас» обеспечи-

вает более половины полетов. Кроме того, компания организовала около 400 чартерных рейсов на вертолетах и 250 – на самолетах деловой авиации.

Комментирует генеральный директор «Скай Атлас», Никола Винкель: «Мы особенно гордимся тем, что достигли ощутимых результатов, несмотря на общий спад рынка в первый год нашей работы и затишье в прошедшем году. За этот год мы показали рост на уровне 15%, и мы не собираемся останавливаться на достигнутом. Мы планируем расширять сразу несколько направлений бизнеса. Это касается и развития программы деловых чартеров, и увеличения доли в обеспечении коммерческих вертолетных перевозок, и привлечения новых клиентов.

В компании отмечают значительный интерес со стороны компаний деловой авиации из Европы – это показали выставки EBACE и AirOPS, в которых «Скай Атлас» принимал участие в этом году. Для европейских операторов осуществление полетов на территории России и стран СНГ представляется достаточно сложным из-за различий в авиационном законодательстве, особенностей управления воздушным движением в России и ввиду необходимости подачи документов на русском языке. «Скай Атлас» позволяет значительно упростить осуществление этих полетов.

Событием года можно назвать появление пакетного прайс-листа на обслуживание рейсов деловой авиации. Фиксированные цены, сформированные по принципу «все включено» позволяют клиентам рассчитать расходы на рейс заранее, и значительно упростить взаиморасчеты. Новое предложение позволило компании заключить прямые договоры с несколькими новыми крупными операторами из России и Европы.



II Премия «Крылья бизнеса»: подготовка проекта продолжается

До II Церемонии вручения премии за наивысшие достижения в области деловой авиации «Крылья бизнеса», которая состоится в Москве 16 февраля 2018 года, осталось четыре месяца. «Крылья» по праву становятся самым ожидаемым событием в мире деловой авиации и флагманским мероприятием Объединенной Национальной Ассоциации Деловой авиации, которая учредила премию в 2016 году.

Суть проекта состоит в том, чтобы выбрать и наградить в 13 номинациях бронзовой статуэткой лучшие компании, занятые в сфере деловой авиации. «Крылья бизнеса» - национальная премия, но регламент предусматривает 5 международных номинаций, позволяющих зарубежным компаниям принимать участие в конкурсе. Это номинации «Оператор АОН», «Зарубежная авиакомпания деловой авиации», «Самый популярный самолет», «Компания по техническому обслуживанию», «Проект года в деловой авиации России».

Победителей определит голосование – онлайн на сайте премии, абсолютные результаты которого составят 10% от итогового балла участника, и личное голосование членов Правления ОНАДА и всех членов ассоциации, что сформирует основную часть балла – 90%.

Важной задачей проекта также является и демонстрация того уровня, которого достигла российская деловая авиация за последние годы. Номинации премии охватывают практически все сферы деятельности, от эксплуатации и технического обслуживания воздушных судов, до сервиса и кейтеринга. Главной составляющей и определяющей частью проекта является именно сам конкурс, и показателем будет количество компаний, представленных в каждой но-

минации. В рамках первой церемонии победителей выбирали также в 13 номинациях из 60 участников. На текущий момент получено уже порядка 20 заявок и ОНАДА приглашает всех активно направлять свою информацию в оргкомитет премии. Голосование на сайте будет открыто 1 ноября, заявки можно направлять до 31 января, но чем раньше информация о компании будет размещена на сайте премии, тем больше шансов у конкурсанта набрать нужное количество голосов и победить.

На сайте премии уже открыта онлайн продажа билетов на церемонию, а также ведется активная работа со спонсорами и партнерами. Для последних, «Крылья бизнеса» представляет собой уникальную возможность для позиционирования компании и продвижения на рынке деловой авиации.

Гостей церемонии вновь ожидает праздник: дресс-код black-tie, гала-ужин, во время которого на сцене концертно-банкетного зала МИР будет проходить программа с объявлением победителей в 13 номинациях.

Анна Сереежкина, исполнительный директор ОНАДА, ждет всех на церемонии 16 февраля: «Впереди, в ближайшие 4 месяца, предстоит еще большая работа: работа с участниками и заявками, спонсорами, организация самого вечера. Но хочу выразить уверенность в том, что все усилия будут не напрасны и самые высокие ожидания от предстоящей церемонии будут оправданы. Уверена, что снова церемония вручения премии «Крылья бизнеса» в области деловой авиации пройдет на высшем уровне! С нетерпением ждем новые заявки на конкурс и гостей на вечер 16 февраля 2018 года!»



Информация о премии, регламент, фото и видео церемонии 2017 года, перечень номинаций, формы заявок на участие, предложения для спонсоров, новости проекта – на сайте премии www.wingsaward.ru.

Десятый Вертолетный форум состоится 24 ноября 2017 года

Ассоциация Вертолетной Индустрии приглашает все вертолетное сообщество и всех заинтересованных в сотрудничестве с вертолетной отраслью на десятый, юбилейный форум, который состоится 24 ноября 2017 года. Тема форума: «АВИАРАБОТЫ - основа экономики вертолетной отрасли».

Актуальность темы авиационных работ для вертолетной отрасли нельзя недооценить. В России, как и во всем мире, именно выполнение разноплановых авиационных работ является основным источником наполнения бюджета отрасли. Ключевое слово – разноплановых, поскольку это не только транспортировка людей, но и грузов, и не просто пассажиров, но пациентов и врачей при исполнении ими лечебной деятельности, а еще есть строительно-монтажные, лесозаготовительные, мониторинговые, аварийно-спасательные, сельскохозяйственные, аэрофотосъемка и другие.

У нас же, в России, сложилась, в своем роде, уникальная система регулирования выполнения авиаработ с применением вертолетов, когда авиаработы совершенно искусственно отнесены к коммерческим воздушным перевозкам и, когда дело доходит до надзора и инспектирования, они автоматически попадают под нормы, разработанные совсем для других целей авиационной деятельности, зачастую, абсолютно не схожих с вертолетными работами - ни по сути, ни по организации летной и технической составляющей, ни по всей остальной специфике задач для достижения этих целей.

В итоге, вертолетные работы становятся головной болью эксплуатанта, обращившаяся для него изматывающими судебными тяжбами, уголовными делами и непредсказуемыми потерями по итогу проверок контролирующих органов. В результате такого «регулирования» постоянно сужается круг потенциа-

ных заказчиков из всевозможных отраслей экономики страны, малого и среднего бизнеса, которым просто не по силам применить вертолетную услугу, обремененную такими организационными требованиями, как будто эту работу выполняют самолеты и мировая аэропортовая сеть.

Именно здесь, с неоптимизированного регулирования различных авиационных работ берут свое начало и распространяются на всю вертолетную индустрию если не все, то наибольшая часть негативных тенденций, ведущих к недоразвитию всех составляющих отрасли: инженерно-технической, летной, сервисной, образовательной, СУБП и по итогу – конструкторской, поскольку потребность в разных вертолетах, новых, либо давно изготовленных, определяется только экономикой.

По всем признакам, экономика авиационных работ, а значит и потенциал ее развития, опускается ниже «точки безубыточности» в точку «разрушения» и, со всей очевидностью, вариантов всего лишь два: спускаться ниже и ниже и делать это, по возможности, плавно или все же применить здравый смысл и, устранив, для начала, избыточное регулирование, получить оптимизированные под реальность различных вертолетных авиаработ нормативные документы, где всё будет названо своими именами и не нужно будет угадывать и искать суть между строками ни эксплуатанту, ни заказчикам вертолетных работ.

Останется ли существующее регулирование авиаработ на вертолетах тормозом развития отрасли либо станет катализатором развития рынка авиаработ, а значит полноценного развития всех составляющих отрасли – зависит не только от регулятора, но и от четкости самоопределения, аргументации и запроса самого вертолетного сообщества, куда входят не только эксплуатанты, но и заказчики авиаработ и, конеч-

но, вся работающая на них структура вертолетных заводов, конструкторских бюро, учебных и научных центров.

Ассоциация Вертолетной Индустрии приглашает всех «игроков» вертолетной индустрии на десятый, юбилейный форум для рассмотрения «наболевших» вопросов организации различных авиаработ на вертолетах с тем, чтобы можно было обозначить конкретные пути оптимизации законодательного регулирования выполнения вертолетных работ для самых разных секторов экономики.

Место проведения: МВЦ «Крокус Экспо», павильон 1, этаж 1, конференц-зал 1.

Регистрация участников начнется 31 октября на странице [МЕРОПРИЯТИЯ/Вертолетный форум](#).



Может ли бизнес-авиация преодолеть цикл упадка?

Два из трех сегментов авиации растут: продажи военных самолетов медленно и неуклонно увеличиваются, в то время как проблема Airbus и Boeing – это увеличение объема производства без нарушения ритмичности поставок.

И есть бизнес-авиация, которая с 2011 года не может нащупать опору. По-видимому, некоторый реальный рост поставок за последние семь лет стал продуктом неустойчивой и низкой цены, которая при небольшом увеличении опять перетянет поставки вниз до среднегодового уровня 650-700 самолетов в год.

Есть ли путь к здоровому, устойчивому росту или

сегмент деловой авиации заперт в цикле избыточного предложения и низкого спроса? И сейчас наблюдаются причины как для оптимизма, так и для сомнений.

Несмотря на слабость рынка, отрасль продолжает вкладывать значительные средства в новые продукты, причем несколько крупноразмерных бизнес-джетов приближаются к вводу в эксплуатацию, и ходят слухи о том, что еще несколько готовится к разработке. Кроме того, трехлетний перерыв в поставках между 2007 и 2009 годами приближается к 10-летию «юбилею», который исторически является сроком, когда поддержанные самолеты

теряют привлекательность для основных покупателей. В долгосрочной перспективе новые разработки, возникающие в области электрического привода и искусственного интеллекта, обещают революцию в экономике деловых поездок, что потенциально может вытеснить клиентов из автомобилей в небольшие воздушные суда для коротких поездок внутри и между городами.

Так что это хорошая новость. Контраргументы также кажутся убедительными. Замечательно, что отрасль продолжает инвестировать в новые продукты, но введение нескольких новых типов самолетов в течение последних нескольких лет не привело к общему увеличению поставок. 10-летняя граница кажется убедительной, но переход от частных владельцев к лизингодателям могло снизить влияние на спрос. Электрический привод и большая автоматика в кокпите могут изменить экономику авиaperевозок, но для нынешней инфраструктуры и регулирования потребуется радикальный сдвиг для создания значимого уровня роста.

Все это возможно. Но также возможно, что последние шесть лет представляют собой долгосрочную «нормальную» ситуацию для деловой авиации, причем поставки и ценообразование будут «гулять» вокруг среднегодового уровня, близкого к нынешним показателям. Это не катастрофический сценарий. После консолидации Hawker Beechcraft в Textron Aviation крупнейшие игроки отрасли продемонстрировали замечательную устойчивость. Однако в какой-то момент новое признание вероятного возврата инвестиций может привести к переосмыслению стратегии продуктов.

Источник: Flightglobal



Фото: Дмитрий Петроченко

Финансирование и лизинг на подъеме

Согласно новому исследованию Global Jet Capital, продажи новых бизнес-джетов в ближайшие несколько лет будут относительно плоскими, но ожидается, что спрос на финансирование и операционный лизинг будет расти. Значительную часть роста обеспечит нежелание операторов самолетов в нынешнем экономическом климате использовать собственный капитал для приобретений. Прогнозы основаны на опросе группы из 144 профессионалов бизнес-авиации, проведенном компанией в сентябре.

Результаты исследования Global Jet Capital показывают, что более 77% респондентов ожидают увеличение спроса на финансирование в бизнес-авиации в течение следующих пяти лет, причем каждый шестой из них считает, что увеличение будет «драматичным». Только 6% респондентов ожидают снижения спроса на финансирование покупки бизнес-джетов в период до 2022 года. 62% опрошенных специалистов видят растущую тенденцию у потенциальных покупателей меньшего использования собственного капитала. При

этом, 21% также указали на операционный лизинг как привлекательное решение, которое сделает этот вариант финансирования популярным у покупателей.

Фактически, ставки по операционному лизингу сейчас настолько конкурентоспособны, что 46% опрошенных специалистов предполагают использовать его для приобретения частных самолетов в течение следующих 12 месяцев, причем один из двенадцати (8%) также ожидает «драматического» роста в этом сегменте. Падение цен на подержанные деловые самолеты делает операционный лизинг более привлекательным. 43% опрошенных ожидают, что такая компенсация риска потери остаточной стоимости подержанных самолетов приведет к большему использованию операционного лизинга.

Дейв Лаброцци, главный операционный директор Global Jet Capital, сказал: «Есть растущая оценка и понимание клиентами преимуществ операционного лизинга, особенно в том, что касается возможных рисков, связанных с остаточной стоимостью самолетов. На рынках, где стоимость самолетов остается неустойчивой, операционный лизинг – это способ гарантировать определенность, и при этом еще давать большую часть преимуществ полной собственности».

«С нашей точки зрения, мы достигли значительного роста бизнеса в течение 2016 года и видим, что переход спроса в 2018 год связан как с новыми, так и с подержанными самолетами», - прокомментировал генеральный директор Шон Вик. «Мы наблюдаем медленное, но неуклонное улучшение рыночных показателей. В значительной степени это результат того, что производители принимают сложные, но необходимые решения, связанные с темпами производства, а также с новыми силами на финансовых рынках».



Фото: Дмитрий Петроченко

Мы учитываем мельчайшие пожелания клиента

По мнению экспертов, сегодня отечественная бизнес-авиация, обслуживающая корпоративные или индивидуальные полеты, выходит из кризиса. Если в 1990-х летать на собственном самолете или арендовать чартерный рейс лично для себя считалось в бизнес-среде показателем статуса и на этом не экономили (пусть и немногие), то сегодня предприниматели все чаще обращаются к услугам авиакомпаний, выполняющих индивидуальные полеты на самолетах представительского класса. Об основных тенденциях и особенностях этого пока что молодого для России рынка «Абирег» побеседовал с Председателем Совета директоров авиакомпании Sirius Aero **Николаем Улановым**.



Николай Борисович, каковы, на ваш взгляд, тренды в развитии бизнес-авиации в мире и как обстоят дела в этой сфере в России?

Одной из последних тенденций в бизнес-авиации является продажа рейсов oneway (то есть в одну сторону). Раньше операторы старались продавать рейс сразу в обе стороны. В России эта тенденция также имеет место. Кроме того, на западном рынке активно идет так называемая уберизация, когда процесс аренды самолета жестко унифицирован и обезличен. И у нас имеются подобные онлайн-платформы, правда, их эффективность пока не слишком высока. На мой взгляд, российский клиент пока не готов перейти на подобный формат и предпочитает все же традиционный подход.

Поняли ли те, кто в свое время покупал себе собственные самолеты, что эффективнее пользоваться услугами специализированных операторов?

Владельческие самолеты всегда находятся под управлением специализированных компаний. Весь вопрос в том, какую форму эксплуатации выбирает собственник – частную или коммерческую. В первом случае на самолете летают только владелец и круг его приближенных. Все расходы на содержание бизнес-джета в этой ситуации ложатся на его хозяина.

Коммерческая модель подразумевает, что самолет сдается в чартер на то время, когда собственник в нем не нуждается. Это позволяет оптимизировать эксплуатационные расходы. С точки зрения бизнеса эта модель эффективнее. Ее реализацию могут предложить только операторы бизнес-авиации с коммерческим сертификатом эксплуатанта. Одной из таких компаний и является Sirius Aero. СМИ часто называют нас пионерами российской бизнес-авиации, ведь мы начали свою деятельность еще в 1991 году.

Воздушные суда, переданные нам на управление, мы включаем в наш сертификат. Таким образом, клиенты избавляют себя от повседневных забот о самолете, им остается только наслаждаться полетом, когда им это необходимо.

Наш Рейтинг крупнейших компаний Черноземья «Абирег ТОП-100» демонстрирует, что 10 самых богатых компаний прибавили еще 113 млрд рублей в обороте только за год. При этом в России фиксируется спад перевозок бизнес-джетами на 10%. Чем это можно объяснить?

У вас немного устаревшие данные о ситуации на рынке премиальных авиаперевозок. Несколько лет назад действительно было падение спроса, но сегодня отечественная бизнес-авиация находится в достаточно стабильном состоянии и даже постепенно возвращается к докризисным объемам.

У нас, в Sirius Aero, объемы перевозок первого полугодия 2017-го выше показателей предыдущего года. Количество выполненных рейсов выросло на 30%, а налет часов увеличился на 40%.

Вам удалось создать самую большую авиакомпанию деловой авиации в России. Оказываете ли вы услуги по всему миру? Кто ваши конкуренты?

Деловая авиация – это глобальный рынок, конкуренция на нем не ограничивается только местными компаниями. Это яркий пример международной конкуренции. Sirius Aero оказывает услуги в любой точке мира. Конкретные направления наших полетов определяются только пожеланиями пассажиров.

Вы работаете больше с госкорпорациями или с частным бизнесом?

Круг наших клиентов весьма обширен: частный бизнес, госкорпорации, политики, спортсмены, медийные личности и многие другие. Детали уже конфиденциальны.

Можете вспомнить какие-нибудь нестандартные рейсы?

В бизнес-авиации стандартных рейсов не бывает. Каждый рейс индивидуален – и не только из-за маршрута: при организации рейса учитываются

мельчайшие пожелания клиента – от блюд и напитков на борту до музыкального сопровождения и температуры в салоне. Неизменными на наших рейсах всегда остаются только безопасность, комфорт и высокое качество услуг.

Насколько часто приходится иметь дело с прихотями клиентов?

Бизнес-авиация – это высокоперсонализированная услуга. Мы выполняем все просьбы клиентов, не противоречащие безопасности полетов и законодательству. Пожелания, высказываемые нашими клиентами, назвать прихотями не могу. Например, у клиента жесткий рацион питания, соответственно,

он очень требовательно относится к составу заказываемых на борт блюд. Или пассажир во время полета желает отдохнуть, поэтому просит экипаж его не беспокоить. Ничего из ряда вон выходящего.

Какие мифы про бизнес-авиацию вам доводилось слышать? Может, что это катастрофически дорого? Или что нужно заранее, с большим «запасом» планировать такой полет?

В нашей стране аренда самолета уже перестала быть просто роскошью. Частный перелет – форма индивидуального средства передвижения. Полет между двумя городами России или в Европу – без стыковок

и пересадок, без необходимости приезжать в аэропорт за три часа до вылета – составит всего несколько часов, а не четверть или даже половину дня. Колоссальная экономия времени! А уровень комфорта и обслуживания ни в какое сравнение не идет с регулярными рейсами.

К слову сказать, цены на чартер не запредельные. Аренда частного самолета даже для трех-четырех человек получается ненамного дороже стоимости перелета бизнес-классом. А по некоторым направлениям – даже дешевле.

Для аренды самолета достаточно одного звонка или сообщения. Вам нужно сообщить нам только дату, маршрут и количество пассажиров. Мы все организуем. Менеджеры Sirius Aero работают круглосуточно, и при необходимости уже через три часа после подтверждения рейса наш борт будет готов вылететь.

Из мифов о бизнес-авиации, да и вообще об авиации, я бы выделил самый закоренелый – о том, что старые самолеты небезопасны. Начнем с того, что в авиации нет понятия старых самолетов. Есть годные и не годные к эксплуатации. Год выпуска самолета никак не влияет на безопасность полетов, важен остаточный ресурс, а также то, как за техникой ухаживают.

Не буду сильно углубляться в технические особенности, просто скажу, что самолет, выпущенный, например, в середине 1990-х, по показателям безопасности не уступает самолету середины 2010-х при условии, что его эксплуатирует авиакомпания со своей опытной и надежной технической базой.

Каковы тенденции на рынке региональных бизнес-перевозок? Насколько активно в этом смысле Черноземье?



Фото: Дмитрий Петроченко

Основная активность бизнес-перевозок по-прежнему сконцентрирована в Москве и Санкт-Петербурге. В регионах активны Сочи, Симферополь, Ростов-на-Дону, Екатеринбург, Казань, Самара, Нижний Новгород. Города Черноземья не входят в Топ-10 популярных направлений деловой авиации, но стабильный трафик есть. Отличительных тенденций деловой авиации в регионах нет. Выбор направления полетов всегда зависит от целей пассажиров, а не от их местонахождения.

Каков ваш авиапарк?

Sirius Aero – опытнейший российский оператор бизнес-авиации. Собственный парк составляют 13 воздушных судов следующих типов: Hawker 700, Hawker 750, Hawker 850XP, Hawker 1000, Legacy 600, Ту-134, Challenger 601. До конца года увеличим флот на шесть самолетов: три Hawker 750, один Challenger 850, один Boeing 737 в VIP-конфигурации и еще один Legacy 600. А в начале 2018 года - еще на два Hawker 750.

Как вы оцениваете развитие вертолетного сообщения в России? Это ваши конкуренты или, наоборот, союзники?

Вертолет – воздушное судно малой дальности, он решает другие задачи, нежели самолет. В среднем дальность полетов вертолетов бизнес-авиации составляет 600-700 км, скорость менее 300 км/ч. Дальность полетов бизнес-джетов в разы больше. Для сравнения: в парке Sirius Aero самую маленькую дальность имеет Hawker 750, она составляет 3,6 тыс. км.

Так что с вертолетами мы не конкурируем. А иногда даже решаем общие задачи, работая в паре. Например, пассажир может прилететь к нам в аэропорт на вертолете, минуя городские пробки.

Мы поддерживаем развитие вертолетных перевозок в России. И даже в качестве перспективы рассматриваем возможность приобретения вертолета.

Источник: ABIREG.RU



Фото: Дмитрий Петроченко

Jet
CATERING

Мы создаем шедевры

www.jet-catering.ru

По Швейцарии с ветерком: тур на спорткарах

Сегодня в рубрике *LifeStyle* — форсаж на элитных автомобилях вдоль Женевского озера. Наш партнер, туроператор индивидуальных путешествий [Travelmart](#), расскажет, где в Швейцарии покататься на суперкарах, полакомиться фондю и хорошенько выспаться в отеле с видом на Альпы.

Планируете мальчишник или очередной отпуск в Европе? Тогда пакуйте чемоданы и не забудьте водительские права. Вас ждут ревушие красавцы из мира суперкаров: Lamborghini, Ferrari, Aston Martin, Porsche и Mercedes-Benz. Вместе с друзьями и личным гидом вы за пять дней пронесетесь вдоль Женевского озера по лучшим дорогам Европы. Программа рассчитана на 8 человек и 4 автомобиля: по два человека

в машине. Готовы на швейцарский дрифт без пробок? Тогда ищите свободные даты в календаре и запомните маршрут.

День 1 — Женева

Прямо из аэропорта Женевы вы направитесь в старинный отель Beau-Rivage. За свою более чем 150-летнюю историю эта гостиница успела принять тысячи гостей, среди которых — голливудские актеры, монаршие особы и главы государств. Теперь и вашему взору с балкона откроется Фонтан Же-До, один из самых больших фонтанов в мире.

После отдыха и небольшой прогулки вас пригласят на

ужин в ресторан Le Chat Botté, отмеченный звездой Michelin. Шеф-повар этого заведения, француз Доминик Готье, был назван лучшим шеф-поваром года по версии Gault Millau. Растерявшись в изысканном меню, не стесняйтесь поинтересоваться у официанта о коронном блюде Le Chat Botté, а у гида — о планах на завтра.

День 2 — Долина часов и Дегустация вин

Выспавшись после перелета, вы плотно позавтракаете и сядете за руль своего новенького авто. Сегодняшний маршрут лежит из Женевы к долине Жу, которая известна своими часовыми мастерами. В Vallée de Joux производят часы таких люксовых брендов, как Breguet, Bvlgari, Blancpain и Jaeger-LeCoultre. На одном из производств у вас будет возможность спросить мастера о секретах точности его часов.

Из долины Жу вы направитесь к виноградникам региона Лаво. Здесь вас ждет ланч в ресторане Le Baron Tavernier с блюдами из свежей рыбы, сочного мяса и местных деликатесов.

После обеда заедете в отель Grand Hotel du Lac Vevey, чтобы переодеться и оставить машину. Отсюда к винным погребам Caveau des Vignerons вас доставит личный водитель. Так что не бойтесь превысить швейцарскую норму алкоголя в крови — 0,5 промилле, что равняется 2 бокалам сухого вина. И обязательно пробуйте в погребам вина сортов алиготе, шардоне и мерло. Их производят только для внутреннего рынка и найти бутылочку швейцарского в другом месте будет трудно.

Однако не думайте, что ваш вечер ограничится только дегустацией. Прямо на берегу озера с видом на Альпы для вас уже накрыт столик в ресторане. За



ужином можно будет обсудить планы на завтра и поменяться друг с другом автомобилями.

День 3 — Вверх на ледник

Взбодрившись ароматным кофе с сырами и выпечкой, вы отправитесь на ледник Glacier 3000. Свежий горный воздух, нетронутая природа и кристально чистые озера станут вашим фоном для импровизированной фотосессии.

На леднике полюбуетесь Монбланом и пройдетесь по веревочному мосту, который соединяет две вершины. Как бы предугадав разыгравшийся у вас аппетит, гостеприимные швейцарцы подадут долгожданный ланч и проводят до машины.

Далее вы проследуете по маршруту к горнолыжному курорту Гштаад, где поужинаете в ресторане и заселитесь в Grand Hotel Bellevue Gstaad. Пятизвездочный Grand Bellevue — это одновременно дизайн-гольф- и велнес-отель. Здесь каждый гость чувству-

ет себя «звездой» первой величины. Кстати, о знаменитостях: возможно, именно в ваш приезд в Grand Hotel Bellevue остановится знаменитый модельер Валентино.

День 4 — В столице сыроварения

Этот день начнется с прогулки по природному парку Гантриш. Здесь вы полюбуетесь красотами с каната, подвешенного между двумя деревьями, попробуете местные пирожные, меренги, или заглянете в музей Вренели.

Незаметно этот романтический поход приведет вас в «сырную» столицу Швейцарии — Грюйер. Здесь даже билеты сделаны из сыра, чтобы раззадорить ваш аппетит перед дегустацией. Вы узнаете, как жители Грюйера веками производили сыр, а затем полакомитесь фондю в ресторане этого небольшого средневекового городка.

Набравшись впечатлений и приятных калорий, вы продолжите свой путь уже в обратном направлении. Дорога до Женевы займет примерно полтора часа, чтобы вы могли еще раз полюбоваться на божественные панорамы Альпийских гор.

По возвращении в Женеву вы успеете прогуляться по городу и после долгого дня заселитесь в уже знакомый отель Beau-Rivage Geneva.

День 5 — Отдых в Женеве

Это день полностью в вашем распоряжении. Попрощавшись со своим скоростным другом, вы отправитесь по магазинам, в гости к друзьям или на улицы Женевы — исследовать город пешком.



На первый взгляд, Женева — очень шумный город с несущимися навстречу друг другу банкирами. Но если посмотреть поближе, то здесь много всего интересного. Оказавшись в старом городе, загляните в бутики La Muse и Septième Etage, потом полюбуйтесь архитектурой собора Сен-Пьер и возьмите кофе с собой в заведении La Clémence.

На левом берегу озера сфотографируйтесь на фоне горы Монблан и на улице Променад-дю-Лак, а затем вернитесь в отель на лодочном такси. Совсем скоро вас встретит личный водитель, чтобы проводить в аэропорт Женевы, и, слегка наклонив голову, сказать “bon voyage!”

Практическая информация

- Стоимость тура: CHF 1 970 на 1 человека при двухместном размещении
- Тур рассчитан на 8 человек (4 автомобиля)
- В программу включены автомобили, питание, проживание в отелях, личный ассистент и русскоговорящий гид, все экскурсии и трансфер из аэропорта.

Больше идей для вашего путешествия:
journal.travelmart.ru
 Заказать путешествие: 7-495-935-83-31



vip-zal.ru
**ЛУЧШИЕ ЦЕНЫ
 НА РЫНКЕ**
 Работаем
 с 2003 года

**24/7
 ПОДДЕРЖКА**

**БРОНИРОВАНИЕ
 VIP-ЗАЛОВ**
 в аэропортах Москвы и всего мира

Онлайн-заказ и личный кабинет

+7 (495) 509 60 99

Самолет недели

Оператор: **Condor Aviation LLP** (владелец самолета *Sir Robert Ogden*)

Тип: **Dassault Falcon 900EX**

Год выпуска: **2007 г.**

Место съемки: **сентябрь 2017 года в Cannes Mandelieu (CEQ / LFMD), France**



Фото: Дмитрий Петроченко