



На минувшей неделе информационный поток вновь оказался весьма скудным. Так традиционно бывает – после американской NBAA компании берут своеобразный тайм-аут, чтобы подготовиться к достойному завершению года. Наступает ноябрь – сонный месяц для отрасли, но уже в декабре ситуация изменится в корне.

Сразу несколько производителей отчитались на этой неделе об итогах работы в третьем квартале. В третьем квартале доходы Textron Aviation снизились на 2% до \$1,1 млрд., поскольку квартальные поставки коммерческих турбовинтовых самолетов King Air упали с 57 в прошлом году до 43 – в этом. В третьем квартале 2018 года объем поставок бизнес-джетов Citation оставался стабильным, а портфель заказов 2018 года вырос на \$200 млн.

Квартальные поставки Embraer Executive Jets составили 24 самолета, что на четыре больше, чем в том же периоде прошлого года. Тем не менее, поставки бизнес-джетов Embraer за первые девять месяцев текущего года отстали от результатов прошлого года на пять самолетов. В течение года компания по-прежнему прогнозирует поставку от 105 до 120 бизнес-джетов, что примерно равно уровню 2017 года.

В течение квартала Gulfstream поставил 27 деловых самолетов, что на три машины меньше по сравнению с прошлым годом. Во время телефонной конференции председатель и главный исполнительный директор General Dynamics Феба Новакович заявила, что проблема с гондолами Nordam «помешала» в третьем квартале поставкам и приему заказов на G500 и G600.



Большие джеты продолжают доминировать

С 2016 года по всему миру было продано более 8600 новых и поддержанных бизнес-джетов, которые стоили около \$23 млрд. Из этой суммы более 60% было потрачено на покупку новых и поддержанных самолетов с большой кабиной

стр. 23



В России создают аэротакси

Модель летательного аппарата для внутригородских перевозок собрана в центре прототипирования НИТУ «МИСиС» «Кинетика». Образец в масштабе 1:2 позволит испытать характеристики и системы управления в реальных условиях

стр. 24



Инновация и роскошь

Jetex Flight Support представляет клиентам полномасштабную модель самолета HondaJet Elite в собственном Центре Деловой Авиации, который расположен в Al Maktoum International Airport

стр. 26



Кризис – время новых возможностей

На прошлой неделе BizavNews заехал в гости в Global Jet Concept (Russia). Так получилось, что мы застали почти всех сотрудников. За чашкой кофе мило пообщались и решили просто изложить наш диалог

стр. 27

Gulfstream
G600



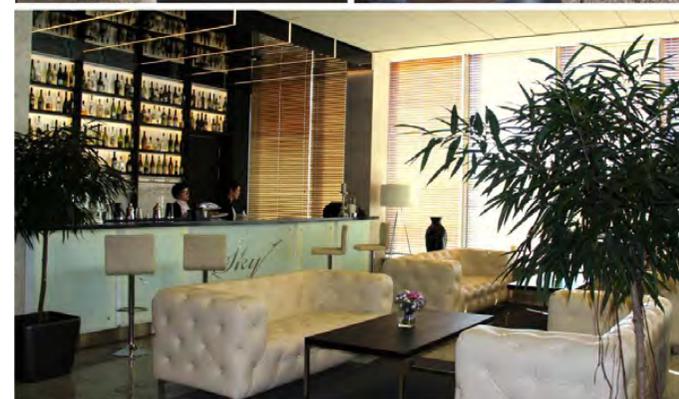
Один пилот – потенциальная опасность аварии

По данным нового исследования подкомитета по операциям с одним пилотом Комитета по безопасности НБАА, на полеты с одним пилотом приходится наибольшее количество аварий в деловой авиации. Эксперты обнаружили, что 2013 инцидентов из 7457, которые были проанализированы, относятся к полетам с летным экипажем в составе одного пилота. «Это очень много», - говорит член Комитета по безопасности НБАА Дэн Рамирес.

Исследование, основанное на данных из отчетов Breiling Report, ICAO, NTSB и Assure, показало, что многие случаи и инциденты были искажены в определениях. «Авария может быть классифицирована агентством по отчетности как «контролируемый полет», - говорит Рамирес. «Хотя на самом деле эта авария была результатом потери контроля в полете».

Аварии и инциденты с одним пилотом подразделяются на три основные категории: выкатывание за пределы ВПП, посадка с недолетом или перелетом, а также потеря контроля в полете. Основываясь на этой информации, Комитет по безопасности разбил участников недавнего семинара NBAA Single-Pilot Safety Standdown на небольшие группы с просьбой выработать рекомендации по передовому опыту в целом ряде различных сценариев.

Председатель комитета по вопросам безопасности Дэвид Райан предположил, что в конечном итоге эта информация станет основой передового опыта, который, как он надеется, будет развит операторами и направлен на сокращение числа аварий и инцидентов, возникающих, когда в кабине воздушного судна находится только один пилот.



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

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

Вместо МАК расследовать авиационные происшествия будет другая организация

Расследовать авиационные происшествия и катастрофы в рамках Евразийского экономического союза (Армения, Беларусь, Казахстан, Киргизия, Россия) будет не Межгосударственный авиационный комитет (МАК), а новая организация - Международное бюро по расследованию авиационных происшествий и серьезных инцидентов.

Создание его было одобрено распоряжением Евразийского межправительственного совета от 14 августа 2017 года. Теперь во всех странах Евразийского экономического союза (ЕАЭС) должны подтвердить согласие на создание такого Бюро.

Преобразования «запущены», так как за 19 лет существования МАК изменилась политическая карта. МАК был учрежден в декабре 1991 года на основании Межгосударственного соглашения о гражданской

авиации и об использовании воздушного пространства, заключенного государствами - участниками СНГ.

Как показывают события последних лет, ряд стран СНГ уже не принимают участие в данном союзе. А Украина вообще прекратила авиасообщение с Россией. И в такой ситуации вести речь о расследовании специалистами МАК авиационных происшествий на территории данной страны, очень трудно.

Процесс преобразований МАК начался не сегодня. Три года назад полномочия комитета по сертификации авиатехники (типовой конструкции воздушных судов, двигателей, воздушных винтов и аэродромов) в России перераспределили между Минтрансом, Минпромторгом и Росавиацией.

Источник: Российская газета



ЦЕНТР ДЕЛОВОЙ АВИАЦИИ Москва Шереметьево



- ✈ Места стоянки для всех типов ВС
на новом собственном перроне деловой авиации
- ✈ Слоты без ограничений и режимов
в любое время суток
- ✈ 10 минут от Москвы
новая дорожная инфраструктура



FBO SHEREMETYEVO
FBO PULKOVO

a-group.aero

+7 (495) 981 38 26
client@a-group.aero

Волваздел и Сбл 2009 лалалел горувалл марлм комалл Волваздел лс лм лел десернл струкчур л Волваздел лс. Все права защищены.



Непревзойденный. От замысла до воплощения.

Это не простая случайность. Это тщательно продуманное решение. Исключительное сочетание летных характеристик и плавности хода - плод непрерывного стремления Bombardier к инновациям. Сочетание совершенства инженерной мысли и мастерства. Спокойный, плавный полет - уверенность, которую дают только самолеты Bombardier.

businessaircraft.bombardier.com

BOMBARDIER

FAI приступает к эксплуатации первого Challenger 850

Немецкий бизнес-оператор FAI rent-a-jet AG (входит в FAI Group) продолжает расширение своего флота. В октябре компания получила новый для себя тип воздушного судна – Bombardier Challenger 850 (D-AFAN), который будет доступен для выполнения чартерных рейсов с середины ноября. В настоящее время самолет находится в центре ТОиР FAI Technik, где проводятся работы по техническому обслуживанию и покраске воздушного судна. D-AFAN будет базироваться в Нюрнберге и станет 25-м самолетом в парке компании, включая 10 машин, которые находятся в управлении FAI rent-a-jet AG.

«Мы очень рады приветствовать наш первый Challenger 850, который имеет удобную комфортабельную трехзонную кабину, такую же просторную, как и на Global Express, и низкие эксплуатационные расходы, сопоставимые с Challenger 605. Я уверен, что он станет популярным самолетом для наших

клиентов», - отметил Зигфрид Аксманн, председатель правления FAI Aviation Group.

Также в компании сообщают, что последний Bombardier Learjet 55 в прошлом месяце покинул парк FAI rent-a-jet AG и отправился «работать в качестве медицинского самолета» в распоряжение мексиканского оператора Med Jets. Тем не менее, в общей сложности 11 самолетов Learjet 60 по-прежнему эксплуатируются в FAI rent-a-jet AG преимущественно в качестве «медицинских бортов».

«Нам грустно прощаться с последним Learjet 55. Он зарекомендовал себя как эффективная рабочая лошадка для FAI на протяжении многих лет. Однако мы вынуждены сфокусироваться на одной модели семейства Learjet, для повышения эффективности за счет дальнейшей экономии средств в обучении экипажей и запасных частях», - резюмирует г-н Аксманн.



НАМ ДОВЕРЯЮТ

SkyClean

ДЕТЕЙЛИНГ · КЛИНИНГ · КОНСАЛТИНГ

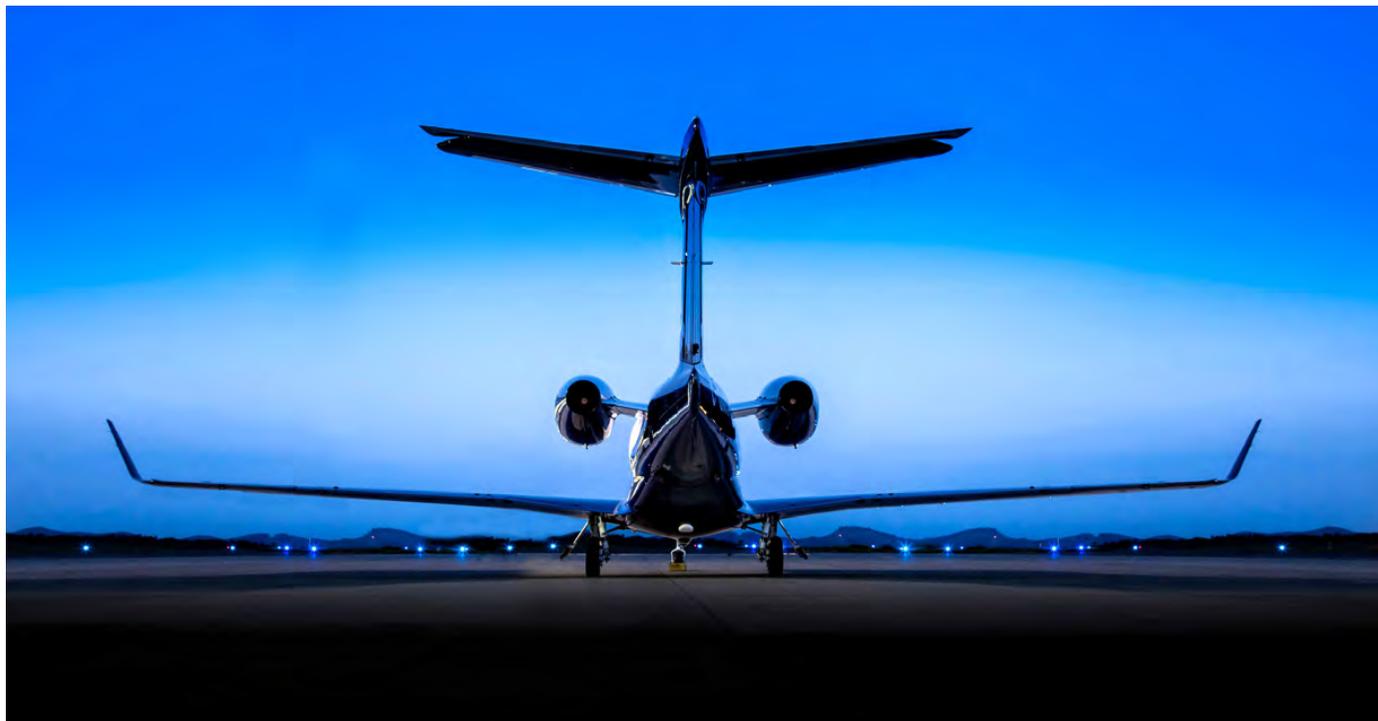
С прошлогодним темпом

В третьем квартале 2018 года Embraer Executive Jets поставил 24 самолета, что на четыре больше, чем в том же периоде прошлого года. В квартальные поставки вошли 17 легких бизнес-джетов Phenom (пятнадцать модели 300 и два – 100) и 11 самолетов Legacy (три 450, два 500 и два 650). Год назад производитель передал заказчикам 13 Phenom (девять – 300 и четыре – 100) и семь Legacy (два 450, один 500 и четыре 650).

Тем не менее, поставки бизнес-джетов Embraer за первые девять месяцев текущего года отстали от результатов прошлого года на пять самолетов. Бразильский производитель передал клиентам такое же количество Phenom, но поставки больших самолетов упали с 19 в прошлом году до 15 в этом.

В течение года компания по-прежнему прогнозирует поставку от 105 до 120 бизнес-джетов, что примерно равно уровню 2017 года. Чтобы соответствовать минимальному прогнозу, Embraer Executive Jets в четвертом квартале должен будет поставить 50 самолетов, что соответствует результатам последнего квартала прошлого года.

Достижения, достигнутые Embraer в третьем квартале, включают первый раз, когда Phenom 100EV, Phenom 300E и Legacy 650E были представлены с полным интерьером (на LABACE 2018 в августе) и первая поставка Phenom 300E в Азиатско-Тихоокеанский регион.



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

Rethink Convention.  **EMBRAER**
Executive Jets

EmbraerExecutiveJets.com

Air Hamburg увеличивает парк

Немецкий бизнес-оператор Air Hamburg приступает к эксплуатации на правах управления самого большого самолета в своем парке – Dassault Falcon 7X (D-ASIM). Речь идет о самолете 2010 года выпуска (VP-CSG), который эксплуатировался компанией Lion Air Services в интересах Volkswagen AG. Новый джет имеет специально разработанный интерьер, включающий в себя улучшенную систему акустики, беспроводные интернет и телефонию, ЖК-мониторы с 3D режимом и другие дополнительные опции для комфортабельного перелета.

Сейчас общий парк оператора состоит из 25 самолетов: тринадцать Legacy 600/650, семь Citation XLS+, два Citation CJ3, два Embraer Phenom 300 и Falcon 7X.

«Просторный салон высотой 1,88 м обладает уни-

кальной системой звукоизоляции и обеспечивает высочайший уровень комфорта для 12 пассажиров. Максимальная дальность полета свыше 11000 км позволяет выполнять беспосадочные перелеты из Парижа в Токио, из Лондона в Йоханнесбург или из Шанхая в Сиэтл. Кроме того, лайнер оборудован системой спутниковой связи с беспроводным доступом в интернет со скоростью до 432 кб/с, системой развлечений на борту и двухканальным спутниковым телефоном системы Iridium. Мы очень рады, что смогли пополнить находящийся под нашим управлением парк воздушных судов самолетом Dassault Falcon 7X и уверены, что сможем обеспечить его владельцу и, конечно же, чартер-клиентам высочайшую степень надежности и комфорта, что является краеугольным камнем нашей философии», - комментирует в компании.



- Новый регион
- Центр бизнес-авиации FBO RIGA



www.fcg.aero

Bombardier выбрал лучший европейский центр ТОИР

Центр технического обслуживания TAG Aviation в аэропорту Ле Бурже четвертый год подряд получает премию Excellence Award Bombardier.

На 8-й ежегодной церемонии награждения AFS Excellence Awards Bombardier Business Aircraft, которая состоялась 17 октября на конференции и выставке Business Aviation (NBAA) в Орландо, награда была получена Франком Маджиньером, президентом по техническому обслуживанию и FBO, TAG Aviation Europe.

«Мы гордимся и восхищены тем, что наше техническое обслуживание в Ле Бурже достигло этого

уровня и добилось такого признания четвертый год подряд», - сказал Франк Маджиньер, президент по техобслуживанию и FBO, TAG Aviation Europe. «TAG в Ле Бурже – это ключевой центр обслуживания в нашей сети и один из самых популярных аэропортов деловой авиации в Европе. В качестве авторизованного сервисного центра бизнес-джетов Bombardier он обеспечивает важную поддержку для операторов Bombardier».

Центр технического обслуживания TAG Aviation в Ле Бурже является авторизованным сервисным центром бизнес-джетов Bombardier и является единственным таким центром, базирующимся в этом аэропорте.





meridian
air company



Когда выбирают – выбирают нас!

- ✦ Эксплуатация воздушных судов
- ✦ Чартерные VIP-перевозки
- ✦ Менеджмент воздушных судов
- ✦ Организационное обеспечение полетов и наземное обслуживание
- ✦ Авиационный консалтинг
- ✦ Поддержание летной годности воздушных судов



IS-BAO
Stage III



SAPPHIRE
PEGASUS



АЭВТ



RUBAA

Тел.: +7 495 500 32 21 (11)
Факс: +7 495 589 97 56

www.meridian-avia.com
comm@meridian-avia.com

Для президентского летного отряда закупят самолеты на 20 млрд рублей

Более 20,8 млрд рублей могут дополнительно внести в федеральный бюджет-2018 на обновление и модернизацию парка ФГБУ «Специальный летный отряд «Россия» - структуры Управления делами президента РФ, занимающейся авиаперевозками первых лиц страны, сообщает Интерфакс. Об этом говорится в пояснительной записке к проекту поправок бюджета текущего года.

Количество и типы воздушных судов, которые планируется закупить/модернизировать для СЛО «Россия», в записке не указаны. В пресс-службе Управления делами президента «Интерфаксу» отказались уточнять эту информацию, сославшись на конфиденциальность.

Вместе с тем из пояснительной записки следует, что получателем субсидий на обновление флота СЛО выступит «Ростех». Имущественный взнос в госкорпорацию на точно такую же сумму - 20,817 млрд руб.- предусмотрен «для целей обеспечения особо важных и специальных полетов воздушных судов», говорится в документе.

СЛО «Россия» базируется в правительственном терминале «Внуково-2». По данным открытых источников, парк предприятия сформирован из судов отечественного производства, в том числе Ил-96-300/400, Ан-148-100, Ту-154М, Ту-204/214, Sukhoi Superjet 100.



**ВОЗДУШНЫЕ
ВОРОТА МОСКВЫ**
VIP GATEWAY TO MOSCOW



Pilatus открыл новый центр комплектации в США

Pilatus Aircraft открыл в США новый центр комплектации Pilatus PC-12NG и PC-24. Новый завод швейцарского производителя расположен в Rocky Mountain Metropolitan Airport (Брумфилд) и будет обслуживать преимущественно североамериканских клиентов компании. Площадь завода составляет 11.000 кв.м. и включает современные производственные и монтажные линии, цех покраски и склад запасных частей.

Новые самолеты из швейцарского Штанса будут прилетать на новый завод в так называемом «зеленом

варианте», после этого на воздушное судно будет установлен интерьер или иное оборудование заказчика. Клиентам доступны и услуги по сервисному и послепродажному обслуживанию, а также доработки уже эксплуатирующихся машин.

На долю Северной и Южной Америки приходится порядка 60-70% всех поставляемых самолетов. Pilatus Aircraft планирует ежегодно обслуживать порядка 55 PC-12NG и 25-30 PC-24. В течение трех лет эти цифры, по прогнозу Pilatus, увеличатся на 30%.



PILATUS

PC-12 NG
САМЫЙ ПРОДАВАЕМЫЙ
ТУРБОВИНТОВОЙ САМОЛЕТ
В МИРЕ

NESTEROV AVIATION
Авторизованный центр продаж Pilatus PC-12

+7 495 796 1155
sales@nesterovavia.com

TAG Malta выводит на рынок новый Falcon 2000LXS

TAG Malta (мальтийская «дочка» TAG Aviation) приступает к эксплуатации нового 10-местного бизнес-джета Dassault Falcon 2000LXS. Новый бизнес-джет доступен для чартеров с конца октября.

Как отмечает Флоренс Сериес, вице-президент по продажам и маркетингу TAG Aviation Europe, Falcon 2000LXS имеет ряд преимуществ, как по топливной эффективности, так и по возможности полетов в сложные аэропорты. «Наш новый бизнес-джет летает на расстояния в 7410 км и позволяет осуществлять беспосадочные перелеты из Лондона в Дубай или Мумбай, а также выполнять рейсы на восточное побережье США. При этом, благодаря своим возможностям, он без проблем садится в аэропортах Лондон-Сити или Лугано, которые считаются достаточно

сложными для навигации и недоступны для большинства моделей деловой авиации», - комментирует Флоренс Сериес.

Falcon 2000LXS, последний представитель семейства 2000. Бизнес-джет пришел на замену более ранней версии 2000 LX в 2014 году. Новый самолет с более комфортным салоном отличается увеличенной коммерческой загрузкой и более удобен с точки зрения взлетно-посадочных характеристик. Дальность полета составляет 7410 км. Благодаря новым полноразмерным внутренним предкрылкам, Falcon 2000LXS способен осуществлять посадку еще в большем числе аэропортов с разной длиной ВПП. Коммерческая загрузка Falcon 2000LXS с полными баками составит более 990 кг; максимальный взлетный вес (MTOW)

- более 19000 кг. Длина ВПП для сбалансированного взлета должна составлять 1427 метров, что на 300 метров короче, чем для ряда других самолетов в этом классе.

С учетом самолетов, находящихся в управлении компании, флот TAG Aviation насчитывает более 120 самолетов (53 собственных), которые базируются в США, Великобритании, Швейцарии, Испании, России, Украине и странах Ближнего Востока, а также Гонконге. В Европе парк компании насчитывает почти 80 самолетов, пятьдесят из которых доступны для чартерных перелетов. В настоящее время TAG Aviation Group имеет свидетельство эксплуатанта в Швейцарии, Великобритании, Испании, Бахрейне и Гонконге.



Деловая Авиация Шереметьево | FBO | Чартер



www.premieravia.aero

+7 495 234 26 42

Уверенный рост парка

За десять месяцев текущего года Jet Aviation увеличила свой управляемый парк на 28 воздушных судов. В компании сообщают о том, что 15 судов эксплуатируются в США, 13 – в регионе ЕМЕА и Азии. Из 15 «американских бортов» восемь доступны для выполнения чартерных полетов (Gulfstream G650 ER и GV, Falcon 2000 и Falcon 900, Bombardier Global 6000 и Challenger 300, Cessna Citation X и вертолет Sikorsky S-76D). В регионе ЕМЕА три самолета базируются в Европе, восемь на Ближнем Востоке и два в Африке.

«Владельцы и операторы самолетов знают, что они могут рассчитывать на наши авиационные услуги полного цикла», - комментирует Дон Халобурдо, вице-президент и генеральный менеджер Jet Aviation в США «Наряду с нашим главным приоритетом – безопасностью, клиенты ценят нашу возможность

работать в режиме 24/7, наши эффективные в плане цены решения и наш опыт».

Как ранее писал BizavNews, восемь американских FBO компании Jet Aviation теперь имеют сертификацию по стандарту IS-BAH Stage 1 (международный стандарт для наземных провайдеров бизнес-авиации), присоединившись к тринадцати сертифицированным FBO компании в регионе ЕМЕА и Азия.

Дэвид Паддок, старший вице-президент и генеральный менеджер Regional Operations USA, сказал, что это достижение наглядно демонстрирует приверженность Jet Aviation обеспечению того, чтобы все клиенты получали максимальный уровень безопасных и гарантированных наземных услуг в каждом FBO компании. «С тех пор, как была запущена программа IS-BAH, команды наших FBO в США работали

над тем, чтобы все наши процессы соответствовали стандартам IS-BAH», - сказал он. «Получение сертификатов Stage 1 в США, которое дополняет наши сертификаты в регионе ЕМЕА и Азия, демонстрирует приверженность Jet Aviation обслуживанию наших клиентов независимо от того, где они находятся».

В США FBO Jet Aviation расположены в: Вашингтон Даллес, Вирджиния; Тетерборо, Нью-Джерси; Бедфорд, Массачусетс; Палм-Бич, Флорида; Даллас и Хьюстон, Техас; Сент-Луис, Миссури; Ван Нойс, Калифорния

В регионе ЕМЕА и Азии: Женева и Цюрих, Швейцария; Берлин (SCF и TXL), Дюссельдорф и Мюнхен, Германия; Вена, Австрия; Дубай (DXB и DWC), Объединенные Арабские Эмираты; Джидда, Медина и Эр-Рияд, Саудовская Аравия; Сингапур.



BERMUDA
AIRCRAFT
REGISTRY

Searching for a Registry?

Our experienced team
are ready to assist you.

Tell me more

Nextant готовится к передаче первого 604ХТ

Компания Nextant Aerospace сообщает о прогрессе своей новейшей программы 604ХТ и рассчитывает передать клиенту реконструированный Challenger 604 к концу года. Программа модернизации крупноразмерного бизнес-джета, которая анонсирована в сентябре прошлого года совместно с Bombardier и Rockwell Collins, завершила летные тесты и проверки.

Компания Rockwell Collins получила стандартное техническое разрешение на обновление авионики Pro Line Fusion только на прошлой неделе, и вскоре ожидается одобрение дополнительного сертификата типа. «Летные испытания для STC пошли даже лучше, чем мы надеялись», - сказал директор программы Nextant 604ХТ Стив Брюс. «Мы рады, что прошли этот этап и готовы к запуску».

Первый самолет Challenger 604ХТ будет выпущен в конце этого месяца, а введен в эксплуатацию к концу

года. По словам Nextant, в настоящее время компания имеет заказы до второго квартала следующего года. Имея портфель заказов с двухзначным числом, Nextant изучает способы увеличения своих производственных возможностей для удовлетворения спроса.

Как и во всех восстановленных самолетах Nextant, пакет 604ХТ будет доступен либо как модернизация существующего самолета клиента, либо как полностью восстановленный самолет под ключ.

В настоящее время проводится технико-экономическое обоснование аэродинамического улучшения, с целью увеличения эксплуатационного потолка самолета до 45 000 футов и добавления дополнительных 500 миль дальности. Недавно компания вошла во вторую фазу программы, которая включает в себя новую легкий интерьер салона, который получит множество конфигураций.



JETFLITE

Мы превращаем Вашу обычную поездку в незабываемое путешествие!



- ✈ Чартерные авиаперевозки
- ✈ Управление воздушными судами
- ✈ Медицинские рейсы
- ✈ Техническое обслуживание воздушных судов
- ✈ Грузовые авиаперевозки
- ✈ Уникальная конфигурация Challenger-604 до 18 пассажиров



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



Jetflite Московский офис
Tel: +7 926 08 20 1 20
evgeny.vorobyev@jetflite.fi



Одного клиента мало

Safran признал, что ему нужен второй клиент на новый двигатель Silvercrest, чтобы оправдать расходы на программу. Выступая на пресс-конференции по итогам третьего квартала, главный финансовый директор компании Бернард Делпит сказал: «Одного применения недостаточно для объема инвестиций, которые мы сделали в этот двигатель».

Пока единственное применение Silvercrest приходится на Cessna Citation Hemisphere. Двигатель также был выбран Dassault для Falcon 5X, но задержка разработки заставила французского авиастроителя отменить всю программу. Бернард Делпит сообщил, что продолжаются переговоры с потенциальными клиентами, и Safran «все еще оптимистично настроен» относительно перспектив двигателя.

Скотт Доннелли, исполнительный директор Textron, сказал, что к середине 2019 года он будет иметь твердое мнение относительно того, решил ли Safran проблему компрессора, которая преследует Silvercrest.

«Я думаю, что проблема очень хорошо понята. Они верят в конструкторское решение и модель, которую они придумали, и говорят, что она потрясающая», - сказал он. «Однако мы хотим увидеть его на стенде. Поэтому я думаю, что к середине следующего года мы скажем: «у нас твердый заказ или нет».

Textron и его клиент NetJets, заказавший 150 Hemisphere, будут продолжать инвестировать, чтобы быть готовым к моменту, когда Safran подтвердит производительность двигателя.



авиа
бизнес
групп

www.aviagroup.ru
ops@aviagroup.ru

+7 495 789 38 06

125445 Москва
Ленинградское шоссе
дом 65, строение 3

Проблемы партнеров влияют на поставки

В третьем квартале 2018 года доходы авиационного подразделения General Dynamics, в которое входят Gulfstream Aerospace и Jet Aviation, упали на 6,3% по сравнению с прошлым годом и составили \$5,75 млрд., а прибыль снизилась на 10,7% и составила около \$1,11 млрд.

В течение квартала Gulfstream поставил 27 деловых самолетов, что на три машины меньше по сравнению с прошлым годом. Производитель передал клиентам 21 крупногабаритный бизнес-джет (на уровне прошлого года) и шесть средних самолетов (на три меньше по сравнению с третьим кварталом 2017 года). С начала года Gulfstream поставил 79 самолетов (58 больших и 21 средний) против 90 (67 больших и 23 средних) за тот же период прошлого года.

Во время телефонной конференции председатель и

главный исполнительный директор General Dynamics Феба Новакович заявила, что проблема с гондолами Nordam «помешала» в третьем квартале поставкам и приему заказов на G500 и G600. Этот вопрос «теперь позади нас ... и клиенты успокоены» приобретением Gulfstream производственной линии гондолы.

В то время как Gulfstream в прошлом месяце запустил производственную линию гондолы и начал их поставки в Pratt & Whitney Canada для двигателей G500 (PW814GA) и G600 (PW815GA), Феба Новакович заявила, что компания еще не вышла на полную мощность производства узлов. В четвертом квартале будет выпущено достаточное количество гондол для производства от восьми до десяти G500, что «меньше, чем ожидалось», - сетует она. Компания передала клиенту первый серийный G500 в конце прошлого месяца.



AIRCRAFT CHARTER COMPANY

JETVIP

Летаем выше других!



СЕРВИС ПО ВСЕМУ МИРУ: 24/7

- Аренда бизнес джета
- Вертолетный трансфер
- Аренда яхт
- Медицинская авиация
- Групповые перелёты

ОСТАВИТЬ ЗАЯВКУ

Портфель заказов Textron Aviation растет

В третьем квартале доходы Textron Aviation снизились на 2% до \$1,1 млрд., поскольку квартальные поставки коммерческих турбовинтовых самолетов King Air упали с 57 в прошлом году до 43 – в этом. В третьем квартале 2018 года объем поставок бизнес-джетов Citation оставался стабильным, а портфель заказов вырос на \$200 млн. По словам председателя и главного исполнительного директора Textron Inc. Скотта Доннелли, это говорит о том, что укрепляется рынок по всей своей линейке продуктов. Textron Aviation закончила третий квартал с объемом порт-

феля заказов в \$1,8 млрд., что на 80% выше, чем в конце 2016 года и в начале 2017 года.

Доннелли отметил всплеск активности заказчиков, заявив, что заинтересованность «продолжает оставаться надежной». Хотя слишком рано давать прогнозы по производству в 2019 году, он заявил: «Мы, несомненно, ожидаем, что объемы заказов продолжат расти, что приведет к увеличению производства». При том, что поставки турбовинтовых самолетов снизились, он сказал, что они были более стабильными, чем в прошлом году, когда поставки были особенно сильными в третьем квартале.

Упомянув об объявлении соглашения с NetJets об опционе на 175 бизнес-джетов Longitude, он сказал, что NetJets «начнет наращивать работу с нами, работая над продажей и маркетингом в долевым сообществе, и мы ожидаем, что эта команда будет работать с Longitude, поскольку мы видели, как они получали Latitude с точки зрения наращивания объема в бизнесе». Но эти самолеты еще не учитываются в портфеле заказов. Доннелли сказал, что ожидает, что оператор начнет формировать заказы в четвертом квартале.

Что касается Hemisphere, Доннелли выразил уверенность в прогрессе Safran при исправлении проблем, связанных с двигателем Silvercrest, выбранным для самолета. «Мы очень оптимистичны», - сказал он. «Но мы хотим увидеть его на тестовом стенде». Доннелли повторил, что в середине следующего года наступит срок, чтобы определить, «это твердое решение или нет». Но в то же время Textron Aviation продолжает на некотором уровне инвестировать в программу Hemisphere, как и NetJets, которая дополнительно разместила опцион на 150 воздушных судов.



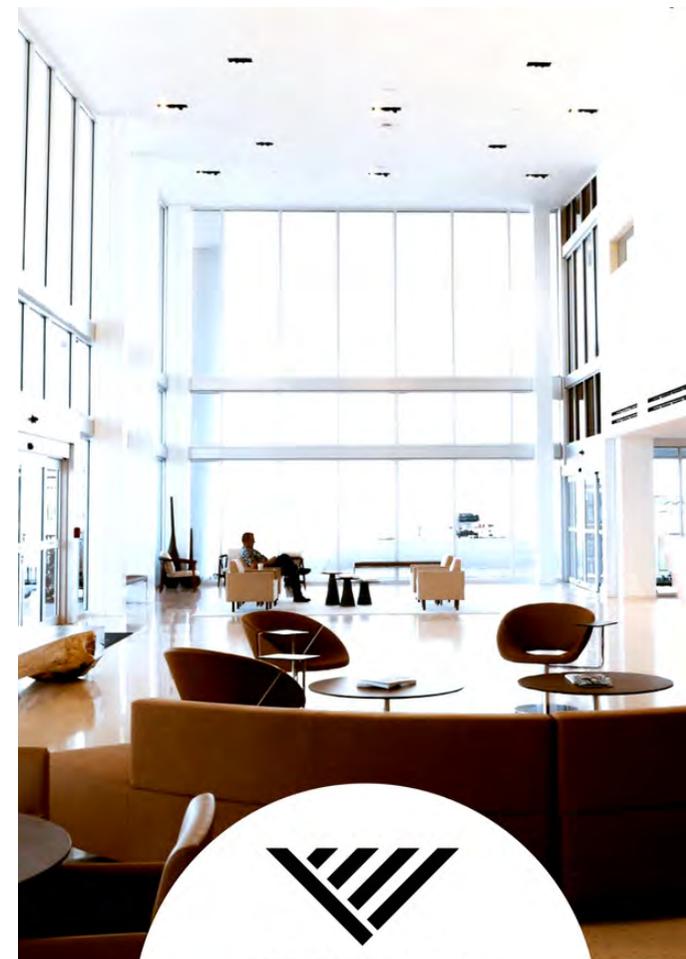
Luxaviation Helicopters нашел партнера в Латинской Америке

Компания Luxaviation Group объявила о стратегическом партнерстве своего VVIP вертолетного подразделения Luxaviation Helicopters с бразильским оператором Icon Aviation.

«Мы ищем местных партнеров, которые знают и понимают свой регион, чтобы предоставить клиентам со всего мира доступ к сервису, который признан, уважаем и ориентирован на клиента. Icon Aviation, проверенный временем VIP-оператор, является естественным партнером для Luxaviation Helicopters. Компания известна своими стандартами безопасности и является оператором, сертифицированным Wyvern Wingman и ARGUS Platinum, с самым высо-

ким уровнем безопасности в Южной Америке. Это стремление к достижению самых высоких стандартов безопасности и обслуживания резонирует со стремлением Luxaviation, и мы с нетерпением ожидаем взаимовыгодных отношений с Icon Aviation», - комментирует Шарлотта Педерсен (Charlotte Pedersen), генеральный директор Luxaviation Helicopters.

В настоящее время Icon Aviation владеет 12 вертолетными центрами и в Бразилии, включая Congonhas в Сан-Паулу. Парк воздушных судов состоит из шести вертолетов и 19-ти бизнес-джетов. Кроме этого, компания является дистрибьютором Leonardo Helicopters.




FBO
 EXPERIENCE

FBOEXPERIENCE.COM
 TOP SELECTED FBOS

ОНАДА проведет IV семинар по безопасности полетов

19 марта 2019 года в Москве Объединенная Национальная Ассоциация Деловой Авиации (ОНАДА) проведет ежегодный, уже четвертый, практический семинар, посвященный безопасности полетов в деловой авиации.

Мероприятие проводится с 2016 года и за этот период получило существенное развитие. В семинаре, который проходил в 2018 году, приняло участие



более 100 человек, представляющих в большей части операторов и авиакомпании деловой авиации. Основной тематикой семинара 2019 года станет кадровый ресурс: текущая ситуация в отрасли, обучение, развитие и поддержание квалификации, влияние новых технологий на повышение и поддержание уровня безопасности в деловой авиации, управление человеческим ресурсом и искусственный интеллект и др. Вопросы будут рассмотрены в различных аспектах – безопасность полетов, наземное обслуживание, топливообеспечение. Мероприятие будет интересно представителям авиакомпаний деловой авиации, аэропортов, ФВО, сервисных компаний, авиационных учебных заведений.

«Семинар по безопасности полетов – одно из ключевых и важнейших мероприятий отрасли. Вопросы безопасности требуют постоянной проработки, обсуждения. Необходимы максимально широкое освещение новых разработок, возможность обмена успешным опытом, обсуждение перспектив развития темы. Я очень рада, что семинар, который ОНАДА организует уже несколько лет подряд, развивается и привлекает все больше внимания. Мы со своей стороны приложим все усилия для того, чтобы мероприятие 2019 года было интересным, насыщенным и полезным для наших участников!», – комментирует Анна Сереежкина, Исполнительный директор ОНАДА.

Информация о семинаре размещена на веб-сайтах www.bizavsafety.aero и www.rubaa.ru. Участие в семинаре бесплатное для профильных организаций деловой авиации, с обязательной регистрацией и подтверждением регистрации. Предпочтение при регистрации отдается участникам профильных организаций.

ПРАКТИЧЕСКИЙ СЕМИНАР

Безопасность полетов
Безопасность топливообеспечения

19 МАРТА 2019 | МОСКВА, ОТЕЛЬ "АЭРОСТАР"

bizavsafety.aero

H145 расширяет возможности

Компания Airbus продлила гарантию на двигатели Arriel 2E с двух лет или 1000 часов налета до трех лет или 2000 часов налета для вертолета H145. Продление актуально для всех машин этой модели, поставленных с января 2018 года.

Кроме того, Airbus запустил в эксплуатацию новое поколение авионики Helionix Step 3 для H145. Расширенная версия Helionix позволяет увеличить эксплуатационную доступность, повысить ситуационную осведомленность пилота, ускорить работу систем связи вертолета и сократить затраты на техническое обслуживание.

Основное отличие Helionix Step 3 от предыдущей версии Helionix Step 2 заключается в новой системе синтетического зрения, которая распознаёт препятствия и упрощает обнаружение аэронавигационных объектов – взлетно-посадочных полос, вертолетных площадок, наземных объектов, автомобильных и железных дорог, городских районов.

Вместе с этим Helionix отслеживает точное время полета от взлета до посадки. По сравнению с использованием традиционного бортового журнала, автоматика позволяет на 20% увеличить время эксплуатации в воздухе при аналогичных интервалах между техническим обслуживанием. Благодаря этому, прямые затраты на ТОиР могут сократиться на 6%. Модернизация также позволит операторам передавать данные о состоянии вертолета через дополнительный сервер непосредственно во время полета.

«Продление гарантии на двигатели в сочетании с модернизацией Helionix станет дополнительным преимуществом для заказчиков с точки зрения безопасной эксплуатации», – отметил Аксель Хумперт (Axel Humpert), руководитель программы H145.

HeliGroup первой в мире начинает эксплуатацию АСН135 Helionix

Британский вертолетный оператор HeliGroup начинает эксплуатацию АСН135 Helionix, став первым эксплуатантом в мире данного типа. В прошлом году HeliGroup также получили и новый Airbus AS355NP. Сейчас компания выполняет полеты по наиболее популярным направлениям: в столичные аэропорты, расположенные в Лутоне, Станстеде, Оксфорде, Биггин-Хилле и Фарнборо, а на вертодром Netjets Heliport в центре Лондона.

Усовершенствованный АСН135 Helionix сочетает комфорт и универсальность с повышенной ситуационной осведомленностью для пилотов, упрощенной

системой управления полетом и более высокими показателями безопасности. К числу преимуществ, отмеченных пилотами, относится кнопка «pause» при автоматической стабилизации вертолета в режиме висения – незаменимая функция при полете в сложных условиях и при низкой видимости. При нажатии кнопки «go-around» вертолет будет в автоматическом режиме уходить на дополнительный круг для поиска наилучшей траектории для захода на посадку. Другой особенностью модели является автоматизированное управление двигателем, которое обеспечит плавный и безопасный полет даже при полете с одним работающим двигателем (OEI).



В Германии уважают Embraer Phenom

Немецкая компания Atlas Air Service (авторизированный торговый представитель Embraer Executive Jets в Германии, Австрии и Швейцарии) поставила очередной самолет Embraer Phenom 300E. Владелец самолета станет бизнес-оператор PAD Aviation Service, который будет эксплуатировать джет совместно с Luxaviation.

Phenom 300 очень популярен в Германии, сейчас в стране эксплуатируются более 30 самолетов, а для PAD Aviation Service это уже шестой бизнес-джет данного типа.

В 2017 году Atlas Air Service поставил на немецкий рынок десять самолетов бразильского производителя, включая новейший Legacy 450. Также Atlas Air Service получила новый статус от бразильского производителя – авторизованный сервисный центр Embraer Executive Jets. Таким образом, в настоящее время Atlas Air Service сможет предлагать клиентам услуги по базовому и периодическому обслуживанию, включая гарантийное, поставку запасных частей, техническую поддержку и услуги по управлению поддержанием летной годности (CAMO, Continuous Airworthiness Maintenance Organisation) по нормам Европейского агентства авиационной безопасности (EASA) для самолетов семейства Phenom и Legacy, включая Legacy 450/500.

Клиентам компании доступно плановое техническое обслуживание и инспекции на производственных мощностях Atlas Air Service в немецком Бремене.

Textron Aviation расширяет возможности ТОиР в Канаде

Textron Aviation продолжает расширять сеть центров технического обслуживания и ремонта в Канаде. Американский производитель приобрел канадского провайдера Aspect Aircraft и сформировал новое подразделение – Textron Aviation Canada.

По словам представителей Textron Aviation, приобретение активов Aspect – «первая фаза расширения». В компании уже объявили об открытии в аэропорту Торонто нового мобильного сервисного подразделения Textron Aviation (mobile service unit (MSU)). Аналогичный центр появится и в Калгари после прохождения сертификации канадскими авиационными регуля-

торами. Новое MSU еще больше расширяет спектр услуг компании по прямой заводской поддержке операторов и частных владельцев, эксплуатирующих самолеты Citation, King Air и Hawker в Канаде. Оснащенные всем необходимым для нужд планового и внепланового обслуживания воздушных судов, подразделения Textron Aviation MSU укомплектованы высококвалифицированными авиатехниками, которые могут выполнять ограниченные проверки, обслуживание двигателя, колес и тормозов.

На сегодняшний день в Канаде эксплуатируются более 500 самолетов Citation, King Air и Hawker.



Покровительство MSKY

В 2011 году компания MSKY организовала первый паломнический тур в город Бари (Италия) к мощам Святого Николая Чудотворца.

С тех пор рейсы выполняются дважды в год в мае и декабре на комфортабельных воздушных судах типа Boeing 757 из московского аэропорта Шереметьево.

Ввиду отсутствия регулярного воздушного сообщения между Москвой и Бари, популярность чартерных перелетов среди российских паломников возрастает с каждым годом. В декабре 2018 года MSKY организу-



ет 15-й по счету паломнический тур. За это время в паломнических турах приняли участие около 3 000 человек из 85 российских епархий РПЦ МП.

Весной 2017 года впервые за 930 лет пребывания мощей святителя и чудотворца Николая в Бари, их часть, для поклонения, была перенесена в Россию. С 21 мая по 28 июля 2017 г. к святыне приложились более 2 млн человек.

Святитель Николай Чудотворец родился в довольно знатной и богатой семье, но выбрал путь аскетизма и служения людям. При жизни он совершал многие чудеса: лечил слепых, хромых, глухих, немых. Спасал невинно осужденных, покровительствовал путешественникам и детям. Но и после смерти его святыне мощи продолжают являть исцеления страждущим и немощным.

Святыне останки до XI века располагались в городе Миры в кафедральном соборе, где он и был архиепископом. В мае 1087 года мощи Николая Чудотворца были перенесены в Бари. Сделали это под предлогом спасения от нашествия неверных. Но некоторые историки до сих пор утверждают, что их попросту украли. Изначально Мощи Николая Чудотворца хранились в церкви святого Стефана, а через год была возведена специальная базилика. Раку перенесли туда, и с тех пор двери базилики всегда открыты для верующих.

Рака расположена ниже уровня пола и закрыта каменными плитами. Мощи святителя – самая долгомироточащая святыня. Раз в год в мае на посвященный святому праздник священнослужитель собирает благоуханное миро с мощей. Потом его разбавляют святой водой и продают верующим.

Еще одной достопримечательностью является колонна из красного мрамора, расположенная в углу

крипты. Ее, по преданию, принес сам Николай Чудотворец, сопровождаемый ангелами. Колонна привлекает всех женщин, которые мечтают выйти замуж и родить детей.

Ежегодно в Бари паломнические туры совершают, по разным оценкам, от 30 до 60 тысяч верующих. Программа паломнических туров в г. Бари продолжается уже 7 лет под незримым покровительством Николая Чудотворца.



Pilatus готовится снова начать прием заказов на PC-24

Несмотря на развитую дорожную инфраструктуру, обособленность Швейцарии помогла, когда Pilatus начал разработку своего первого бизнес-джета в «Ангаре X». Детали проекта тщательно скрывались от всех, кроме нескольких поставщиков и инженерного состава, до момента, когда концепт был представлен бизнес-авиационному сообществу в рамках EBACE в Женеве в 2013 г.

Через пять лет Pilatus готовится снова открыть прием заказов на PC-24, но это произойдет не раньше середины 2019 года. В 2014 году, когда прием заказов только начался, компания продала 84 самолета за 36 часов.

В компании все идет по плану. Стартовый клиент, американский оператор PlaneSense, с января этого года уже получил первые 6 самолетов. Самый крупный первый европейский клиент, Jetfly, с флотом из 22 турбовинтовых PC-12 в середине сентября получил первый из четырех PC-24. Первые два из пяти самолетов, предназначенных для австралийской компании Royal Flying Doctor Service, оборудованные для задач санитарной авиации, переданы заказчику во время выставки NBAA.

Прекратить прием заказов и ограничить возможность даже самых преданных клиентов Pilatus в покупке большого количества PC-24 было не слож-

но. «Мы с самого начала планировали в 2014 году набрать заказов на три года вперед и остановиться на этом» - говорит Игназ Гретенер, вице-президент авиации общего назначения Pilatus. «В наши планы не входили спекуляции, мы хотели сохранить остаточную стоимость».

На финишной прямой

Компания Pilatus, первая в мире создавшая новую категорию для реактивных самолетов Super Versatile Jet, в 2018 поставит сразу 20 самолетов и планирует поставить еще 40 самолетов PC-24 в следующем году. Оставшиеся 24 бизнес-джета компания передаст клиентам в середине 2020 года. Pilatus может выбрать EBACE-2019 для начала приема новых заказов, но по словам г-на Гретенера, это еще не решено окончательно. «У нас еще очень большой список тех, кто хочет стать владельцами PC-24» - поясняет он.

Другая причина, по которой Pilatus хотел ограничить количество операторов, в том, чтобы собрать отзывы о летно-технических характеристиках и сделать необходимые доработки. «Хотя у PC-24 и легендарного PC-12 есть общие характеристики, такие как использование коротких и неподготовленных ВПП, многоцелевое назначение, возможность управления одним пилотом, наиболее вероятно, что PC-24 будут эксплуатироваться профессиональными пилотами, поэтому отзывы будут сильно отличаться», - поясняет г-н Гретенер.

Управление количеством заказов, когда их снова начнут принимать, представляет большую сложность, так как Pilatus преимущественно продает самолеты через дилеров, у которых свой список потенциальных клиентов. Несмотря на то, что «произойдет изменение цены», Pilatus еще не решил, где



устанавливать производственный лимит на второй транш. «Наша стратегия – избежать спекуляций и сохранить остаточную стоимость для владельцев», - говорит Игназ Гретенер.

Pilatus вкладывает крупную сумму в развитие завода для поддержки производства бизнес-джета. Даже несмотря на относительно высокую стоимость рабочей силы в стране, Pilatus по-прежнему остается производителем, который очень редко пользуется услугами внешних подрядчиков и гордится мастерством и репутацией «сделано в Швейцарии».

Высокая ценность

На заводе в г. Штанс работают 2000 сотрудников и очень важно, чтобы «они все были в одном здании», - делится г-н Гретенер. «Это позволяет нам работать эффективнее, а это необходимо, так как все здесь становится дороже. Однако, мы открыто говорим, что все, что мы здесь создаем является очень ценным. Если вам нужно что-то дешевле, то есть более подходящие места, чем Швейцария».

Несмотря на то, что большинство клиентов PC-24 и PC-12 находятся в Северной Америке, Игназ Гретенер подчеркивает, что на данный момент у компании нет четких планов на создание линии конечной сборки на дочернем предприятии в Денвере, которое напрямую контролирует все шесть американских дилеров. Вместо этого, после завершения всех работ, самолеты полетят через океан «чистыми», чтобы в США в них установили интерьеры.

В то время как PC-24 считается флагманом Pilatus, PC-12 остается основным источником дохода в сегменте бизнес-авиации. Первый прототип PC-12 1991 года гордо украшает вход в здание завода, как

напоминание о том, что этот турбопроп с канадским двигателем Pratt & Whitney PT6A финансирует всю компанию уже почти 30 лет, так же, как и учебно-тренировочный PC-21.

Со времен первого прототипа PC-12 немного изменился – увеличился размер крыльев и форма фюзеляжа, винт стал пятилопастным, и была установлена новая авионика. Однако привлекательность самого продаваемого однодвигательного турбопропа остается неизменной благодаря просторной кабине, большой грузовой двери, возможности использовать короткие и неподготовленные ВПП.

На данный момент клиентам по всему миру передано уже более 1500 самолетов PC-12. Ежегодно Pilatus продолжает выпускать около 80 таких самолетов. Г-н Гретенер поясняет, что клиенты используют самолет для самых разных целей: от санитарной авиации до «а давайте покатаемся на серфе». Одна из сильных сторон этой модели – это высокая остаточная стои-

мость, именно поэтому Pilatus так сильно старается ослабить спекулятивный спрос на PC-24.

Когда в 2000-х Pilatus обдумывал концепт бизнес-джета, среди существующих клиентов провели опрос. «Они сказали, что хотят PC-12, который будет быстрее, с более просторным салоном, плоским полом и большой грузовой дверью, чтобы можно было загрузить носилки, мотоцикл или вещи дочери, которая уезжает учиться в университет» - говорит г-н Гретенер. «Они хотели PC-24».

«Мы так же, как и весь мир ждем, когда снова начнется прием заказов. У PC-24 в России и СНГ отличные перспективы. Уже сейчас мы отмечаем серьезную заинтересованность со стороны клиентов, поэтому было бы действительно здорово во время EBACE-2019 получить новость о возобновлении приема заказов на этот самолет» - комментирует Алексей Мордвинцев, директор по продажам Nesterov Aviation.



Большие джеты продолжают доминировать

По данным компании Global Jet Capital, с 2016 года по всему миру было продано более 8600 новых и подержанных бизнес-джетов, которые стоили около \$23 млрд. Из этой суммы более 60% было потрачено на покупку новых и подержанных самолетов с большой кабиной, что, по мнению компании, помогло увеличить долю крупногабаритных бизнес-джетов в мировом флоте.

В этом же периоде общее число бизнес-джетов среднего размера сократилось на 8%, или на 415 единиц. По данным компании, этот дефицит был заменен 419 тяжелыми/крупными самолетами, что дало рост на 6% в этом сегменте.

«Цифры дают четкое представление о том, в каком сегменте мы наблюдаем рост, и важность финансирования для поддержки роста отрасли», - сказал главный операционный директор Global Jet Capital Дэвид Лаброцци, добавив, что существуют значительные долгосрочные преимущества в увеличении количества крупных бизнес-джетов в мировом флоте. «Очевидно, что это обеспечивает большую пассажироместимость каждого самолета и, следовательно, предлагает преимущества бизнес-авиации более широкому кругу людей, что может быть особенно важно для корпоративных владельцев. Кроме того, возрастающее значение развития новых международных связей приводит к росту спроса на воздушные суда, способные преодолевать большие расстояния до пунктов назначения, которые в настоящее время не могут обслуживаться коммерческими авиакомпаниями».

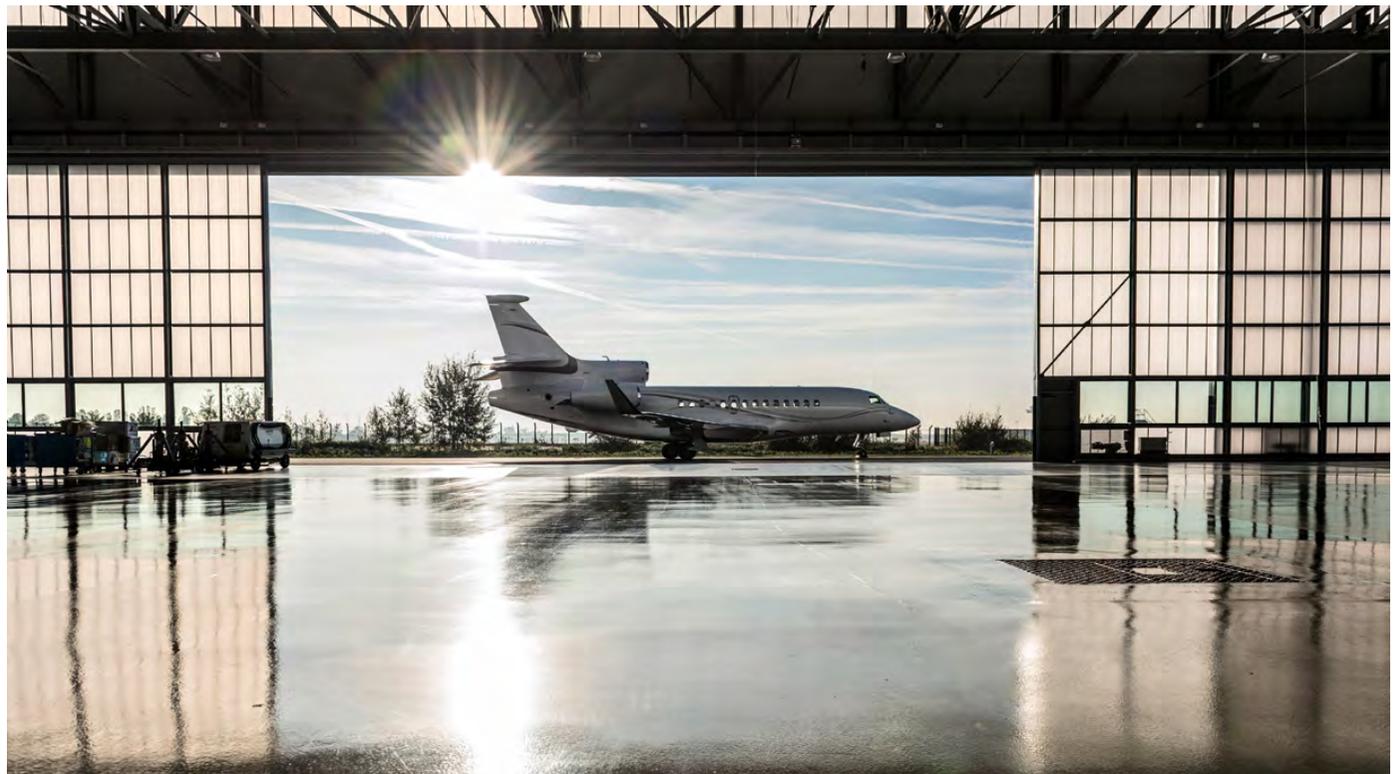
В период с 2016 по 2018 год у новых самолетов в категории «большая кабина» средняя стоимость покупки составила более \$48,2 млн., в то время как в остальной части рынка в среднем \$12,5 млн. Это со-

ответствует общей стоимости поставок за этот период в размере \$26,4 млрд. для сегмента бизнес-джетов с большой кабиной против \$14,3 млрд. для остальной части рынка деловых самолетов.

Global Jet Capital, специализирующаяся на операционном лизинге, подсчитала, что при сделках по покупке новых и подержанных воздушных судов, заключенных с 2016 года, объем этой услуги составил более \$5 млрд. Компания зафиксировала значительное увеличение запросов на операционный лизинг, при этом для клиентов привлекательны снижение остаточного риска воздушных судов и гибкость услуги.

«Гибкость, предоставляемая операционным лизингом, особенно полезна тем, что может помочь клиентам перейти к новым более дорогим моделям самолетов без необходимости продавать их существующие самолеты», - пояснил Лаброцци.

В Северной Америке, где зарегистрировано более 60% мирового парка бизнес-джетов, за последние два года зафиксировано самое значительное в мире увеличение флота больших и тяжелых самолетов за счет пополнения 317-ю бизнес-джетами. И компания ожидает в течение следующих пяти лет рост операционного лизинга в этом регионе.



В России создают аэротакси

В России разрабатываются проекты беспилотного аэротакси. Модель летательного аппарата для внутригородских перевозок собрана в центре прототипирования НИТУ «МИСиС» «Кинетика». Образец в масштабе 1:2 позволит испытать аэродинамические характеристики и системы управления пассажирским дроном в реальных условиях. Разработчики рассчитывают, что в течение нескольких лет у отечественных авиастроителей будут шансы занять значительную долю будущего мирового рынка городских электролетов. Однако необходимо решить вопрос с безопасностью и нормативным регулированием беспилотной авиации.

Скоростной дрон-гибрид

В центре «Кинетика» завершена сборка действующего прототипа летательного аппарата для российского проекта «Бартини». Он назван в честь итальянского

коммуниста и советского авиаконструктора Роберта Бартини. Аппарат представляет собой беспилотное устройство, выглядящее как квадрокоптер: у него четыре мотора, каждый из которых вращает в противоположных направлениях по два соосных винта. Взлет и посадка осуществляются автоматически - аппарат программируется на определенный маршрут.

«Но это не совсем квадрокоптер», - пояснил технический директор проекта Владимир Салатов. «В нашем электролете реализованы функции и квадрокоптера, и «летающего крыла», и так называемого конвертоплана».

Последнее означает, что «Бартини» взлетает вертикально, как коптер, затем разгоняется в горизонтальной плоскости, винты постепенно поворачи-

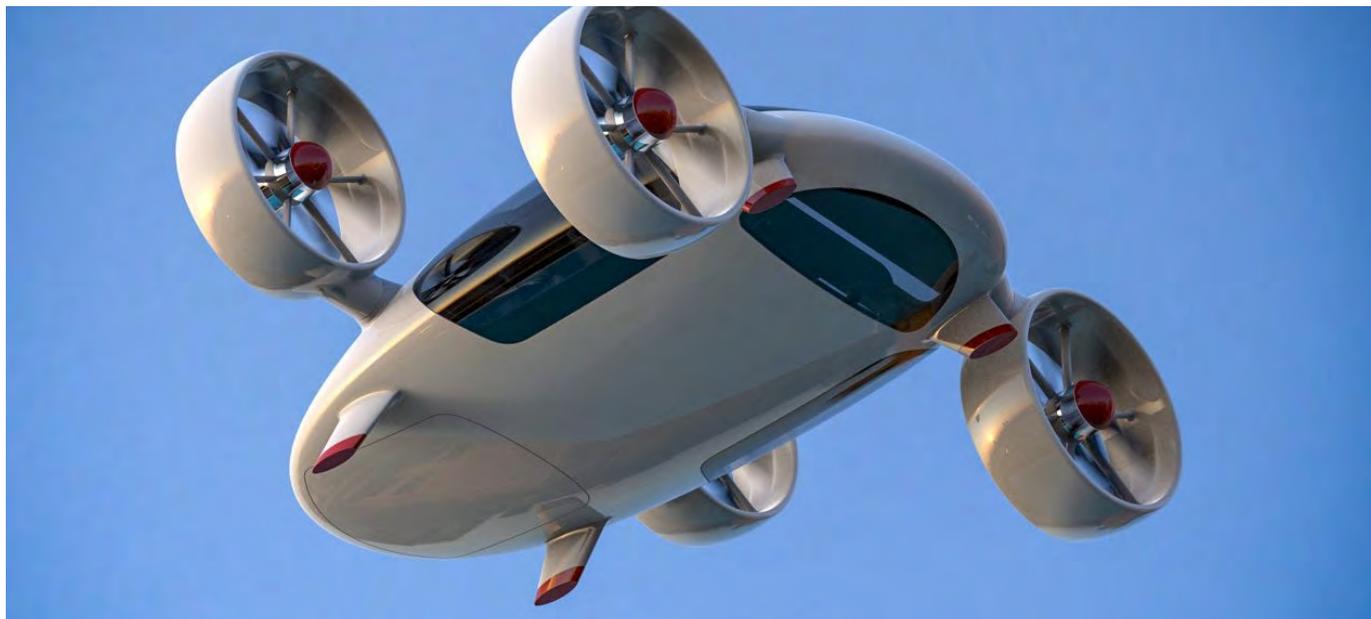
ваются, пока не примут вертикальное положение, подобное пропеллерам самолета. И аппарат движется дальше фактически в самолетном режиме за счет подъемной силы плоского корпуса-крыла. Посадка происходит в обратном порядке: винты возвращаются в горизонтальную плоскость, самолет вновь оборачивается коптером и приземляется вертикально. Такая гибридная аэродинамическая схема, по утверждению Владимира Салатова, лучше всего подходит для пассажирских перелетов внутри города: она обеспечивает в разы большую скорость движения и экономию энергии.

«Прототип развивает скорость порядка 200 км/ч», - рассказал руководитель производственного отдела Центра прототипирования высокой сложности НИТУ «МИСиС» «Кинетика» Павел Косятов. «Вес его около 60 кг, корпус изготовлен из полимерных материалов, оси стальные, питание осуществляется от литиевых батарей».

По словам Владимира Салатова, серийный «Бартини» будет развивать еще большую скорость, до 300 км/ч - огромную по сравнению с мультикоптерами (многовинтовыми электролетами) аналогичного класса, которые не могут летать быстрее 100 км/ч. Разработчик добавил, что «Аэротакси» планируют запустить в серию к 2020 году.

Занять новый рынок

Впрочем, у мультикоптеров другое преимущество: при такой конструкции легче обеспечить требуемый уровень безопасности. Об этом рассказал «Известиям» Сергей Товкач, технический директор сколковского проекта «Гепард», беспилотника-мультикоптера, также предназначенного для внутригородских перевозок в режиме аэротакси. В «Гепарде» будет



целых 22 двигателя, каждый из которых вдобавок снабжен отдельной батареей питания.

По мнению Сергея Товкача, пассажирские беспилотники российской разработки и производства имеют все шансы занять в этой отрасли значительную долю мирового рынка, который сейчас только формируется. Ведь в России доступны все материалы, нужные для производства собственных электролетов: алюминий, титан, авиационные сплавы. На многих российских предприятиях имеются все необходимые станки и оборудование. А стоимость рабочей силы в авиационной отрасли - как в инженерных разработках, так и на производстве, - у нас сейчас даже ниже, чем в Китае.

Впрочем, для перелетов между соседними городами еще долгое время будут более пригодны традиционные вертолеты, способные взять на борт запас топлива для преодоления нескольких сот километров. Но массовое использование в городе обычных легких вертолетов нерентабельно и небезопасно: им некуда садиться в аварийных случаях и их негде хранить в городе, среди жилых домов, из-за запасов пожароопасного керосина. Поэтому небольшие электролеты-аэротакси, перевозящие внутри города от одного до четырех-пяти пассажиров, - оптимальное решение для будущего внутригородского пассажирского авиатранспорта. Они могут обходиться легкими батареями, которых хватает примерно на полчаса полета и несколько десятков километров пути.

Вопрос безопасности

Предложения подобных аппаратов уже появились, в частности, на рынке в Германии и Китае. Обширные планы по форсированному внедрению городских аэротакси вынашивают ОАЭ и США. Однако осуществлению этих планов пока препятствует отсутствие

международной и локальных нормативных баз для использования беспилотной авиации в городе. По мнению экспертов, необходимые требования по безопасности, сертификации, регламенту полетов и прочие законодательные требования к городскому аэротакси будут в большинстве стран приняты примерно к 2020-2022 году. Как раз к этому времени подоспеет и запуск в производство российских пассажирских электролетов.

Впрочем, по мнению президента экспертного центра «Движение без опасности» Натальи Агре, принять необходимые требования и регламенты - только полдела. Самое сложное - разработать и создать необходимую инфраструктуру безопасности для беспилотных транспортных средств, способную надежно предотвращать как случайные аварии, так и возможные злонамеренные действия. Такую инфраструктуру - как для беспилотных автомобилей, так и для

малой городской беспилотной авиации, - по мнению Натальи Агре, удастся развернуть в крупных российских городах не раньше 2030 года.

Сейчас в России и в мире идет активное тестирование беспилотных автомобилей. Например, «Яндекс» запустил аэротакси в «Сколково» и на территории Иннополиса под Казанью. Но в каждой такой машине находится инженер, сидящий на пассажирском сиденье. Он следит за работой авто и в любой момент может остановить его в случае необходимости. Две модели беспилотных машин на Московском международном автосалоне (ММАС-2018) в августе этого года представил Горьковский автозавод (ГАЗ). Встроенные системы, защищенные от помех и кибератак, распознают границы проезжей части при отсутствии разметки и определяют препятствия.

Источник: Известия



Инновация и роскошь

Дубайская компания Jetex Flight Support, которая назначена эксклюзивным торговым представителем Honda Aircraft Company по продаже самолетов HondaJet Elite на Ближнем Востоке, представляет клиентам полномасштабную модель самолета HondaJet Elite в собственном Центре Деловой Авиации, который расположен в Al Maktoum International Airport.

Теперь у потенциальных клиентов появилась возможность оценить самолет, получить консультацию и узнать обо всех преимуществах эксплуатации бизнес-джета в самом феешенбельном ФВО Ближнего Востока. Макет выполнен в масштабе один к одному с полноценным пассажирским салоном и кабиной экипажа. Здесь же демонстрируются преимущества багажного отделения. Специалисты ответят и на дру-

гие вопросы, связанные с комплектацией самолета и выбором цветовой гаммы. В Jetex Flight Support высоко оценивают шансы HondaJet Elite в регионе, считая самолет одним из самых инновационных в мире.

Напомним, что соглашение о назначении Jetex Flight Support эксклюзивным торговым представителем было подписано главой Jetex Flight Support Аделем Мардини и главой Honda Aircraft Мичимаса Фуджино летом этого года. «В зоне влияния» Jetex Flight Support 10 стран региона, включая Турцию.

28 мая на Европейской выставке деловой авиации EBACE 2018 Honda Aircraft Company презентовала модернизированную версию самолета легкого класса, которая получила название HondaJet Elite. BizavNews внимательно ознакомился с новым самолетом. Итак,

HondaJet Elite получила увеличенную дальность полета на 17% (+396 км) и оснащена недавно разработанным шумопоглощающим воздухозаборником, который позволяет значительно снизить частотный шум двигателей, улучшая шумоизоляцию в салоне. Кроме того, усовершенствованная система авионики нового самолета включает в себя дополнительные функции управления рабочими характеристиками для оптимального планирования полетов, а также функции автоматической стабилизации и защиты для повышения безопасности полета.

Господин Фуджино лично представил самолет на мероприятии. «HondaJet Elite представляет неизменную приверженность Honda Aircraft к производительности, эффективности и заботе об окружающей среде, создавая новую ценность в деловой авиации. В результате инноваций, дизайна и инжиниринга наш новый самолет имеет несколько улучшений в области производительности и комфорта, которые еще раз установили новый стандарт в авиации. Мы рады поделиться с миром новейшим технологическим подходом Honda Aircraft».

HondaJet Elite унаследовала авиационные прорывы, разработанные Honda Aircraft, в том числе технологию естественного ламинарного обтекания (NLF) и композитный фюзеляж. Самолет продолжает оставаться самым эффективным, самым тихим, быстрым и дальним полетом в своей категории.

Напомним, что HondaJet активно продвигает на российский рынок группа компаний Aim of Emperor, являющаяся дилером этого самолета. В рамках Петербургского Международного Экономического Форума, проходившего с 24 по 26 мая, самолет HondaJet прилетел в Пулково-3, а на самой площадке форума работал стенд Aim of Emperor / HondaJet.



Кризис – время новых возможностей

Для любого журналиста обратная связь на вес золота. А уж в нашем сегменте – на вес платины. Очень часто мы сталкиваемся с тем, что получить комментарии по той или иной теме, практически невозможно, а уж публикация без «предварительного согласования» и подавно. Но есть компании, которые

всегда идут нам на встречу, делают интересные прогнозы, высказывают собственное мнение по острым вопросам, всегда открыты к диалогу. Вот оно счастье. На прошлой неделе BizavNews заехал в гости к своим старинным партнерам из Global Jet Concept (Russia). Так получилось, что мы застали,

практически, всех сотрудников. За чашкой кофе мило пообщались и решили наш диалог просто изложить на страницах нашего издания. Любопытно получилось – такая, если хотите, стенограмма...

Какие сегменты рынка интересны Global Jet Concept (Russia)?

Евгений Клочков, глава российского представительства Global Jet Concept: Мы делаем акцент на премиальном сегменте бизнес-авиации, если так можно сказать. Проект типа продажи перелета на бизнес-джете покресельно, либо поиск пустых перелетов и попытка «завернуть» это как обычный перелет по спеццене – это не наш вариант. Мы видим бизнес-авиацию, как она изначально задумывалась – это индивидуальный самолет, высокого класса и исключительный сервис.

Алан Пушкориус, руководитель отдела по работе с клиентами: Платежеспособные интересны. Мы предоставляем услуги высокого уровня.

Мария Татаренко, менеджер по PR и маркетингу: Рынок сегмента бизнес-авиации постоянно видоизменяется. Сейчас частная авиация становится более доступной для людей из делового сообщества, но тем не менее с клиентскими запросами растут стандарты качества предоставляемого сервиса. Наша задача – превосходить ожидания в сегменте эксклюзивного предоставления услуг бизнес-авиации.

Роман Халиляев, менеджер по работе с клиентами: Кроме большого бизнеса интересны госкомпании с частью государственного капитала, стратегические компании и производства.



Слева направо: Роман Халиляев, Алан Пушкориус, Евгений Клочков, Мария Татаренко, Олег Черкассов

Как влияет кризис на деловые перевозки?

Евгений Клочков, глава российского представительства GJC: Прямая связь – чем лучше дела в экономике, тем лучше на рынке бизнес-авиации.

Алан Пушкориус, руководитель отдела по работе с клиентами: Я думаю, что яркое и осязаемое понятие «КРИЗИС» уже используется исключительно в целях вызвать сочувствие, ради получения более выгодного предложения по покупке перелета на частном самолете.

Максим Левин, менеджер по работе с клиентами: Клиент более избирательно подходит к выбору самолета, даже в ущерб качеству и удобству.

Роман Халиляев, менеджер по работе с клиентами: Кризис однозначно считаю временем новых возможностей. Возможность установить новые реалии и занимать лидирующие позиции.

Мария Татаренко, менеджер по PR и маркетингу: В динамике – положительное. Кризис уже оказал большое влияние на российский рынок бизнес-авиации. В результате спада экономических показателей операторы стали снижать расходы либо закрылись вовсе. На рынке остались только сильные игроки, которые способны не только существовать в кризисной ситуации, но и приносить прибыль.

Купить или, все-таки, арендовать?

Евгений Клочков, глава российского представительства GJC: Если задача сэкономить – то арендовать. На текущем рынке актуальны очень низкие цены продажи за летный час. Если решение более эмоциональное и хочется или есть необходи-

мость (налет более 300 часов год) иметь свой самолет, то стоит помнить – это дорого. Любые попытки оптимизации расходов, включая сдачу в чартеры, не приблизят к самокупаемости.

Алан Пушкориус, руководитель отдела по работе с клиентами: Вопрос можно рассмотреть, взвешивая очевидные плюсы и минусы.

Покупка:

- Свой борт, подстроенный под заказчика от интерьера/экстерьера до сервиса на борту и цвета глаз экипажа
- Максимально гибкий график перелетов, никаких cancellation fees, если перелет отменяется
- Более конфиденциальный способ путешествий
- Стоимость одно и того же перелета по определенному направлению – фиксированная
- Заплатить сразу много (и потом еще и еще немного – за обслуживание)
- Один борт – он не меняется, только стареет и дешевеет

Аренда:

- Можно попробовать разные типы ВС (особенно новинки)
- Всегда можно получить скидку перед подтверждением
- Тип ВС и бюджет могут быть адаптированы к задаче (относительно дальности и вместительности ВС)
- Никаких операционных расходов, поиска экипажей, анализа и адаптация «костов» по обслуживанию, парковки и т.д.
- Стоимость чартера может быть дешевле среднерыночной и дороже среднерыночной, все зависит от доступности ВС, подлета/отлета, интересов владельца ВС и т.д.

Максим Левин, менеджер по работе с клиентами: Как подтверждение статуса – купить, для всего остального – арендовать

Мария Татаренко, менеджер по PR и маркетингу: В случае с арендой вы будете платить только за совершенные перелеты, а вот собственный борт необходимо содержать даже тогда, когда перелетов нет.

Структура рынка такова, что предполагает рост конкуренции. Кто для вас конкурент?

Евгений Клочков, глава российского представительства GJC: Мы играем на разных рынках – в менеджменте ВС одни конкуренты и скорее всего это крупные компании типа TAG, Jet Aviation, в продаже самолетов – здесь более партнерские отношения, так как сделки сложные. Мы имеем очень прочный контакт и дружеские связи с компанией Jetcraft. В брокерском бизнесе по продаже чартеров – все зависит от рынка – в Европе одни конкуренты, в России другие.

Алан Пушкориус, руководитель отдела по работе с клиентами: Тот, кто думает о росте в долгосрочной перспективе.

Максим Левин, менеджер по работе с клиентами: Как ни странно – компании-брокеры из 2-х человек, работающие без бэкграунда за минимальную комиссию.

Роман Халиляев, менеджер по работе с клиентами: Считаю, что у Global Jet Concept (Russia) нет прямых конкурентов на рынке России и СНГ. Локальные оппоненты, не более.

Какие прогнозы на 2019 год у команды Global Jet Concept (Russia)?

Евгений Клочков, глава российского представительства GJC: Рост.

Максим Левин, менеджер по работе с клиентами: Увеличение объемов перевозок минимум на 50%.

Роман Халиляев, менеджер по работе с клиентами: С точки зрения чартеров, думаю, есть прогноз на рост рынка. Вижу тенденции пересадки на чартеры с личного самолета. Кроме того, рынок со временем становится более массовым.

Есть ли в планах пополнение флота?

Евгений Клочков, глава российского представительства GJC: Действуем исходя из запросов рынка.

Роман Халиляев, менеджер по работе с клиентами: Рост ради роста нам не интересен. Интересно пополнение флота компании самолетами «правильных» клиентов, подходящих под формат Global Jet.



Какой любимый самолет у вас? Почему?

Евгений Клочков, глава российского представительства GJC: Airbus 320. Очень просторный борт, это действительно воплощение VVIP.

Алан Пушкориус, руководитель отдела по работе с клиентами: Gulfstream G650ER – красота, технологичность, выход за рамки возможного по дальности перелетов.

Максим Левин, менеджер по работе с клиентами: Citation XLS. Крепкая, красивая машина для перелетов средней дальности с максимальным комфортом.

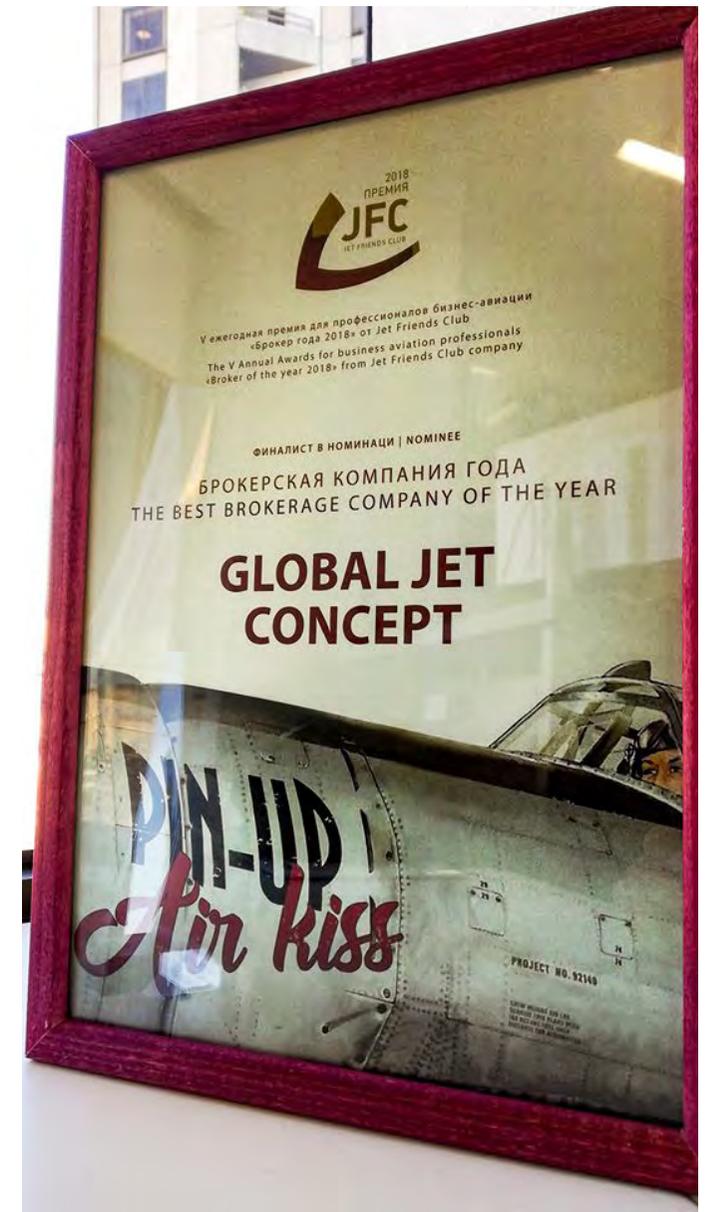
Роман Халиляев, менеджер по работе с клиентами: Любимый самолет – Global Express XRS. Очень стильный и красивый.

Мария Татаренко, менеджер по PR и маркетингу: Мне очень нравится Global 7500 у Bombardier.

Говорят, что вы готовите новый сайт. Что нам стоит ожидать от него?

Евгений Клочков, глава российского представительства GJC: Не стоит забегать вперед. Мы хотим и готовы дать продукт высокого уровня. Кстати, впервые пробуем работать с подрядчиком из России.

Мария Татаренко, менеджер по PR и маркетингу: Все верно, мы готовим новую имиджевую историю. На выходе мы ожидаем лаконичный и стильный дизайн, над которым трудилась команда профессионалов и который будет соответствовать запросам наших клиентов.



Самолет недели

Оператор: **Jet Edge International**

Тип: **Gulfstream Aerospace GV-SP (G550)**

Год выпуска: **2014 г.**

Место съемки: **октябрь 2018 года, München Franz Josef Strauß - EDDM, Germany**



Фото: Дмитрий Петроченко