

О бизнес-авиации. Еженедельно. www.bizavnews.ru № 28 (382) 29 июля 2017 г.

В начале неделе мы отправились в Сибирь, где вместе с нашими партнерами из Pilatus Aircraft презентовали PC-12NG потенциальным клиентам. Особенно поразил Красноярск, а вернее новый авиационный центр компании «АэроГео». Сложно представить, что в России за столь короткое время может появиться такой современный комплекс.

А удивлению наших швейцарских коллег не было предела. И действительно, впервые оказавшись в «АэроГео» чувствуешь себя словно в Европе. Отличная инфраструктура, которой могут позавидовать большинство российских аэропортов, современный парк воздушных судов и персонал, который сразу же сразил нас своим гостеприимством и профессионализмом. Красноярский край очень нуждается в авиации, и здесь чувствуешь руку хозяина и плюсы частного подхода к организации процессов. Отсюда и результат — эталонный бизнес, который приносит доходы и постоянно развивается. Чем не пример для подражания?

В ближайших выпусках мы подробно расскажет об «АэроГео» и ее героях. Ну и PC-12NG конечно же стал гвоздем мероприятий, как в Тюмени, так и в Красноярске. И если раньше машину оценивали, исключительно как «приобретение в перспективе», то сейчас наблюдается явно выраженных интерес к покупке самолета уже в ближайшее время. Мы уверены, что с PC-12NG скоро будут связаны многие интересные российские информповоды.

На этой неделе стало известно, что Dassault Falcon впервые в рамках JetExpo продемонстрирует свой флагман 8X российской публике.



Налет бизнес-авиации продолжает расти

В отчете Jet Support Services, Inc. за второй квартал 2017 года отмечается общий рост активности делового трафика в мире, который продолжает положительную динамику первого квартала 2017 года стр. 19



PC-12NG покоряет российские регионы

Nesterov Aviation продолжает славную традицию организации ежегодных демонстрационных полетов популярного турбопропа по российским городам

CTD. 20



ЕВАСЕ, послесловие

ВіzavNews продолжает публиковать серию материалов по итогам проведшей в мае женевской выставки EBACE-2017. Сегодня наш гость — Владимир Лапинский, Генеральный директор авиакомпании «Меридиан» стр. 23



Один день на передовой!

С чего начинается кейтеринг? Ответ банальный – приготовили питание и доставили на борт, скажите Вы. Но далеко не все так легко, как кажется на первый взгляд

crp. 2



8Х летит в Москву

Французский авиапроизводитель Dassault впервые продемонстрирует свой флагман Falcon 8X российской публике в рамках выставки JetExpo, которая пройдет с 7 по 9 сентября в московском «Внуково-3».

В настоящее время поставки нового самолета набирают обороты. По данным BizavNews, клиентам поставлены уже 12 машин, среди которых и одна российская.

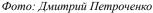
Напомним, что, будучи производным от Falcon 7X, 19-местный бизнес-джет получил удлиненный на 1 м, 13-метровый салон и дальность, увеличенную на 925 км — 11945 км. Таким образом, он стал самым длинным и дальнобойным бизнес-джетом французского производителя. Программа 8X была представлена на салоне деловой авиации EBACE-2014 в Женеве в мае 2014 года, вскоре после анонса программы двухдвигательного Falcon 5X. Бизнес-джет оснащается

усовершенствованной версией двигателей Pratt и Whitney Canada PW307D (тяга на 5% больше по сравнению с PW307A у Falcon 7X). 8X оснащен переработанным сверхэффективным крылом от Falcon 7X. Конструкция крыла была модернизирована, чтобы свести к минимуму общее сопротивление самолета на крейсерской скорости и снизить вес на 600 фунтов. Также крыло получило оптимизированный профиль и законцовки.

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

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







Тел./Факс: +7 (812) 240-0288 SITA: LEDJPXH; AFTN: ULLLJPHX Moб.: +7 (964) 342-2817 E-mail: ops@jetport.ru, www.jetport.ru

Оригинальная ливрея для Global Express XRS

Компании RUAG Aviation и Happy Design Studio объединилась, чтобы создать индивидуальную ливрею для Bombardier Global Express XRS. По словам Happy Design, это «самый мощный дизайн, который можно увидеть на реактивном самолете».

Компания SBK Holding Ltd., которая владеет самолетом, решила объединить плановую 15-месячную проверку своего восьмилетнего Bombardier Global Express XRS с полной внешней перекраской.

Проект, названный Carboneum, является детищем Дидье Вольфа, владельца компании Happy Design, и на его создание ушло 2500 часов работы. Компания со штаб-квартирой в Страсбурге, Франция, говорит, что сотовая структура и «серый цвет Ferrari» созда-

ют ощущение скорости и мощности.

«Мастерство RUAG Aviation и кропотливое внимание к каждой детали позволили точно воспроизвести мой дизайн, особенно сложный сотовый эффект на двигателях и узор углеродного волокна на хвосте», - утверждает Дидье Вольф. «Ручная роспись этих деталей идеально отражает инновационную красоту дизайна, а также обеспечивает улучшенную долговечность по сравнению с наклеенной пленкой, обычно используемой в отрасли».

«Концепция Carboneum заключается в том, что основной цвет самолета не должен быть белым, а должен стать полотном для художника, на котором развивается определенный дизайн», - говорит глава Нарру Design.





Шереметьево & Пулково

+7 (495) 981 38 26

- Терминалы бизнес-авиации
- Хранение воздушных судов
- Наземное обслуживание

- Обеспечение полетов
- Вертолетный трансфер в аэропорт

a-group.aero



Dassault поставил 2500-й бизнес-джет

Недавно французский производитель Dassault Aviation поставил свой 2500-й бизнес-джет, отметив еще одно знаковое событие в легендарной истории семейства Falcon. Самолет Falcon 900LX был передан в Центре комплектации Литл-Рок давнему клиенту Dassault из Соединенных Штатов.

Поставка является важной вехой как для компании, так и для линейки Dassault Falcon, которая с тех пор, как в 1965 году был поставлен первый Falcon, дает отрасли производительность, комфорт, экономичность и эффективность.

Благодаря постоянному усовершенствованию, бизнес-джеты Falcon остаются отраслевым стандартом: от первого Falcon 20 до нынешнего нового сверхдальнего Falcon 8X, который расширяет дальность и размер семейства Falcon.

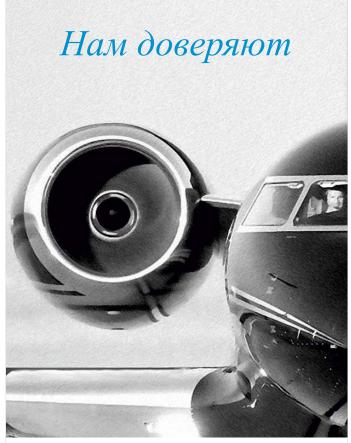
С добавлением совершенно нового двухдвигательного Falcon 5X с широким салоном, который выйдет на

рынок в 2020 году, семейство Falcon будет охватывать весь спектр требований к бизнес-джетам с большими салонами.

«За полвека эксплуатации флот самолетов Falcon у 1230 операторов в 90 странах налетал удивительные 17,8 миллиона часов», - сказал Эрик Трапье, председатель и главный исполнительный директор Dassault Aviation. «Более того, из 2500 бизнес-джетов Falcon, поставленных на сегодняшний день, более 2100 самолетов все еще летают, что является явным свидетельством высокого качества и надежности наших самолетов Falcon и приверженности тех, кто их эксплуатирует».

С 1965 года джеты Falcon способствовали внедрению новых технологий в бизнес-авиацию: первое крыло со сверхкритическим профилем, первый коллиматорный индикатор HUD (head up display), первая система цифрового управления полетом, первая система моделирования жизненного цикла продукта.







профессиональный авиационный клининг

ШЕРЕМЕТЬЕВО • ДОМОДЕДОВО • ОСТАФЬЕВО

Горячее лето Luxaviation UK

Luxaviation UK, британское подразделение Luxaviation Group и один из крупнейших бизнес-операторов Великобритании, отмечает позитивное начало летнего сезона с 15%-ным увеличением заказов только в июне по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

По данным Luxaviation UK, рост ранних летних заказов – тренд, наблюдаемый в отрасли, – это увеличение количества поездок в летние курорты Средиземноморья, увеличение спроса на музыкальные фестивали этого лета и потребность избежать задержек и отмен на коммерческих маршрутах.

«Наши позитивные показатели в июне — это хороший показатель того, что отрасль стабильна и что британские клиенты продолжают ценить частную авиацию как достойную инвестицию», - сказал Патрик Маргетсон-Рашмор, генеральный директор Luxaviation UK. «Мы все знаем, что цифры не так высоки, как до рецессии, но мы уверены, что летние месяцы продолжат приносить нам солидный рост».



Luxaviation UK также объявляет о десятке пунктов назначениях полетов из Великобритании летом (май-сентябрь) 2017 года. Список оператора включает в себя вечно популярные летние места для состоятельных путешественников – Ницца, Ибица и Пальма-де-Майорка, но также значительно выросла популярность таких мест, как Миконос, Сплит и Неаполь.

Джордж Галанопулос, управляющий директор Luxaviation UK, говорит: «Несмотря на то, что мы продолжаем постоянно летать в такие места, как Ибица, Канны и Сардиния, мы определенно видим изменение тенденций в предпочтениях клиентов. Происходят ли эти изменения по экономическим соображениям или просто обусловлены модой или вкусом, но в этом году мы наблюдаем значительный рост запросов на Миконос – это «гламурный остров», куда наши клиенты отправляются на вечеринки и наслаждаются прекрасными пляжами. Сплит в Хорватии является популярным местом для тех, кто хочет получить доступ к своим частным яхтам, часто пришвартованным вокруг островов Адриатики. И Неаполь – идеальное место для тех, кто хочет исследовать западное побережье Италии».

Первая десятка лета 2017 Luxaviation UK:

- 1. Ницца, Франция
- 2. Ибица, Испания
- 3. Пальма-де-Майорка, Испания
- 4. Канны, Франция
- 5. Миконос, Греция
- 6. Фару, Португалия
- 7. Ольбия, Сардиния
- 8. Малага, Испания
- 9. Сплит, Хорватия
- 10. Неаполь, Италия



Dassault увеличивает поставки

Французский производитель Dassault Aviation закончил первое полугодие 2017 год ростом поставок бизнес-джетов Falcon. За шесть месяцев текущего года компания передала заказчикам 17 деловых самолетов по сравнению 15-ю годом ранее. Также компания увеличила чистые заказы в рассматриваемом периоде: 14 бизнес-джетов заказано в первом полугодии 2017 и 11 — в 2016 года (при этом в прошлом году компаний получила заказы на 22 самолета и 11 отмен Falcon 5X).

По состоянию на 30 июня 2017 года Dassault Aviation имел в портфеле заказов 60 бизнес-джетов Falcon, тогда как год назад – 63 деловых самолета.

«Рынок бизнес-джетов по-прежнему сложный», - сказал генеральный директор Dassault Aviation Эрик

Траппье. «И снижение цен на подержанные бизнесджеты по-прежнему затрудняет продажи новых самолетов. Но на рынке подержанных Falcon есть некоторые положительные признаки. Они начинают продавать немного лучше».

Среди значимых событий первой половины 2017 года компания отмечает первый полет новейшего суперсреднего Falcon 5X, сертификацию FAA и EASA системы видения FalconEye на Falcon 8X, также одобрение его в России и операций в аэропорту Лондон-Сити.

Dassault Aviation рассчитывает в течение 2017 года поставить 45 деловых самолетов. Напомним, что в течение 2016 года производитель передал заказчикам 49 самолетов.





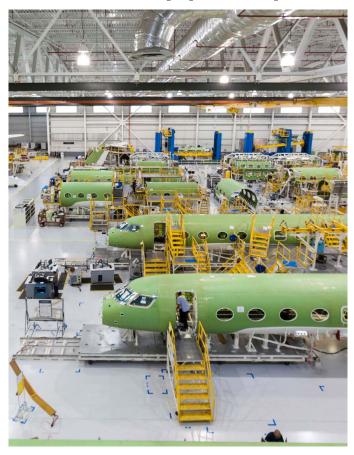


www.fcq.aero

Gulfstream сократил поставки, но увеличил заказы

Корпорация General Dynamics отчиталась за второй квартал текущего года. В авиационное подразделение корпорации входят производитель бизнес-джетов Gulfstream Aerospace и провайдер услуг деловой авиации Jet Aviation.

По результатам работы во втором квартале 2017 года авиационный сегмент корпорации, в который входят



Gulfstream Aerospace и Jet Aviation, получил выручку в размере \$2,078 млрд., что на \$206 млн. меньше (-9%), чем в 2016 г. В течение первого полугодия заработано \$4,152 млрд. (+2,1%). Квартальная операционная прибыль выросла на \$1 млн. и составила \$425 млн., а операционная прибыль за полугодие выросла на \$112 млн. и составила \$868 млн.

Поставки авиапроизводителя Gulfstream во втором квартале упали на 17% по сравнению с прошлым годом, но во время телефонной конференции председатель и главный исполнительный директор General Dynamics Феба Новакович заявила, что общие поставки в 2017 году будут на уровне прошлого года (115 самолетов – 88 больших и 27 средних самолетов).

В течение второго квартала Gulfstream поставил 30 самолетов (23 больших и 7 средних) против 36-и в том же периоде прошлого года (29 больших и 7 средних). В первые шести месяцев производитель поставил 60 самолетов (46 больших и 14 средних), по сравнению с 64 машинами (49 больших и 15 средних) в первой половине прошлого года.

Новакович сказала, что Gulfstream наблюдает устойчивый спрос на свои самолеты, получив во втором квартале соотношение поставленных самолетов к заказанным 0,9:1. Примечательно, что она сказала: «В этом квартале у нас было самое большое количество заказов, которые мы видели за последние шесть кварталов на G650/650ER». По ее словам, в основном G650/650ER, а также G550, формировали квартальный портфель заказов, а всего на большие бизнесджеты, включая новейшие G500 и G600, пришлось 80% всех заказов во втором квартале.



Nomad расширяет портфель сертификата CAMO

Швейцарский оператор Nomad Aviation добавил три самолета — Cessna Citation CJ1 и CJ2+ и Dassault Falcon 50 — в свое портфолио по управлению поддержанием летной годности (САМО). Сертификат САМО включает в себя все управляемые самолеты компании, а также в его портфель входят собственные чартерные самолеты от Beechcraft Premier I до Gulfstream G650.

«Расширение поддержки САМО для владельцев, которые летают на собственных самолетах, свидетельствует о нашей большой приверженности сообществу бизнес-авиации», - сказал Хайнц Коли, президент и исполнительный председатель цюрихской компании. Услуги, предоставляемые по сертификату САМО,

включают в себя приемку и регистрацию, плановые и внеплановые проверки и техническое обслуживание, разработка и управление программой обслуживания воздушных судов, а также обновление сертификата летной годности. Компания также предлагает поддержку сертификата летной годности.

«Мы помогаем нашим клиентам на протяжении всего жизненного цикла активов, включая услуги по выводу самолетов из эксплуатации и поэтапному отказу воздушных судов, как документальных, так и технических», - добавил Роман Хьюг, технический директор Nomad. «При необходимости компания также берет на себя управление оценкой ущерба и ремонтом воздушных судов».







Viking Air поставил сотый серийный Twin Otter Series 400

Канадская компания Viking Air в рамках выставки EAA AirVenture представила посетителям юбилейный сотый самолет Twin Otter Series 400. Как комментируют в компании, с начала поставок в 2010 году клиенты получили 70 классических самолетов, 18 амфибий и 12 «лыжных» вариантов.

Напомним, что Viking Air, производившая запчасти к самолетам Twin Otter DHC-6, выкупила права на производство этого самолета у канадской компании Bombardier в 2006—2007 гг. Долгое и тесное общение с эксплуатантами самолетов вселило в Viking Air уверенность в том, что и дальше эта машина будет пользоваться спросом на рынке. Даже несмотря на то что первый вариант этого регионального самолета полетел в 1965 г., а производство было прекращено в 1988 г.

В России крупнейшим эксплуатантом Twin Otter Series 400 является красноярская компания «Аэро-Гео», в парке которой 10 машин. В конце 2015 года

авиакомпания «АэроГео» заключила договоры по приемке и техническому обслуживанию десяти самолетов DHC-6 Series 400 Twin Otter с OOO «РН-Аэрокрафт». В январе текущего года компания получила 10-й самолет. Все воздушные суда базируются на посадочной площадке «АэроГео» Красноярск-Северный».

Как комментируют в компании, самолет предназначен для региональных перевозок малой протяженности, пригоден для эксплуатации на неподготовленных грунтовых площадках. «Twin Otter Series 400 хорошо зарекомендовал себя при эксплуатации в самых суровых климатических условиях от Северного до Южного полюсов. Пассажирский салон самолета вмещает до 19 пассажиров или 1700 кг груза». На самолете установлена цифровая авионика Primus Арех, два турбовинтовых двигателя Pratt & Whitney PT6A-34 со свободной турбиной с максимально разрешенной мощностью 620 л.с., 3-х лопастные фирмы винты Hartzell.





Рынок Латинской Америки достиг дна

Несмотря на экономические и политические потрясения в Латинской Америке, прошедшие за последний год, общий парк бизнес-джетов, турбовинтовых самолетов и газотурбинных вертолетов в регионе оставался относительно стабильным, считает авиационный аналитик Брайан Фоли. «При том, что можно было бы ожидать соразмерных потерь размера флота и сделок купли-продажи, в настоящее время этого не наблюдается», - сказал он. «Очаги слабости в некоторых странах были компенсированы стабильностью и даже улучшением на других рынках».

Брайан Фоли сказал, что данные агентства Amstat свидетельствуют о том, что за год парк частных самолетов в регионе вырос на 1% (июнь 2016 – июнь 2017). Однако это довольно бледно по сравнению с двузначным процентным ростом, наблюдавшимся в течение последнего десятилетия. В то время как бразильский

флот сокращался два года подряд, он был уравновешен небольшим ростом в других странах. Снижение в Бразилии было вызвано главным образом сокращением числа базируемых в стране бизнес-джетов.

Кроме того, количество поставок новых самолетов и сделок на вторичном рынке не коррелируется с текущими потрясениями на этом рынке, отметил Фоли. В условиях регионального хаоса количество сделок с подержанными самолетами практически не изменилось, в пределах 5% от общего объема прошлого года, а поставки новых самолетов увеличились на 10%, с 29 до 32 единиц.

Фоли назвал Бразилию «противоположностью остальной части региона». Несмотря на то, что за последний год бразильский флот сократился, количество сделок с подержанными самолетами выросло на

23%, а поставки новых увеличились более чем в двое, с семи до 16 самолетов.

По словам Фоли, в регионе особенно выделяется Мексика. Несмотря на неопределенность в отношении NAFTA (Североамериканское соглашение о свободной торговле) и торгового статуса Мексики в США, мексиканский флот бизнес-авиации увеличился, что привело к росту реактивных самолетов и турбопропов с небольшим спадом в сегменте вертолетов.

«Похоже, что, несмотря на драматичные события в регионе, рынок частных самолетов в Латинской и Южной Америке, возможно, уже увидел худшие времена», - заключил он. «Некоторые из рисков падения уже поглощены. И я предполагаю, что рынок, возможно, уже достиг нижнего предела».





IV Премия Jet24 Awards состоится 8 сентября

В четвертый раз профессиональной премией бизнесавиации Jet24 Awards будут удостоены лучшие люди и компании деловой авиации. Церемония награждения и уже ставшая легендарной вечеринка в честь профессионалов индустрии состоится в ночном клубе Angles в пятницу 8 сентября на второй день проведения крупнейшей российской выставки Jet Expo 2017.

По словам основателя Премии Павла Захарова, «Jet24 Awards - это не только признание и оценка тяжелой работы специалистов деловой авиации, но и выявление трендов текущего периода, ожиданий рынка через оценку эффективности компанийноминантов, успешности работы в России тех или иных моделей прайвет-джетов, индекса цитируемости проблематики в деловой прессе. Мы хотим в манере, по-западному свободной, ориентированной на каждого человека, который задействован в отрасли, показать, что она живет, развивается, имеет свои образцы и ориентиры!»



В главных номинациях Премии «Брокерская компания года» и «Брокер года» будут отмечены лучшие компании и менеджеры прошедшего года по версии компании Jet24. Специальный приз «Медиа-ресурса года» учрежден для самого активного медиа-ресурса, освещающего тему бизнес-авиации. Кроме того, как и годом ранее, будут вручены ценные призы самым находчивым и клиентоориентированным авиаброкерам года, а также почетная награда за вклад в развитие индустрии бизнес-авиации.

В этом году будут введены новые номинации Премии: «Самолет года» и «Стюардесса года». Организаторы приняли решение ежегодно отмечать самый востребованный и популярный среди заказчиков, брокеров и операторов бизнес-джет. Номинация «Стюардесса года» предполагает многоступенчатое голосование и финальный отбор самых ярких, квалифицированных, красивых и обаятельных стюардесс, работающих в бизнес-авиации, который пройдет непосредственно на церемонии. Данная номинация обещает стать самым ярким событием вечера.

Отбор кандидатов в ключевых номинациях (брокер и брокерская компания года) будут традиционно производиться по результатам их работы в минувшем году Отборочным комитетом, также как и номинация «Открытие года». Введенная в прошлом году номинация «Оператор года» будет определяться свободным голосованием представителей индустрии. Формат свободного участия с направлением заявки от всех желающих сохранится для номинации «Самый находчивый и клиентоориентированный брокер года».

Подробные условия по участию и открытие голосования будут объявлены дополнительно. Любые вопросы по участию в Премии можно направить организаторам уже сегодня по адресу jet24awards@jet24.ru



Доказательство востребованности

Вертолетная площадка, открытая в начале июля на территории международного аэропорта «Жуковский», прошла проверку в рамках проходившего с 18 по 23 июля международного авиационно-космического салона «МАКС-2017» и доказала свою востребованность.

Услуги авиатакси пользовались устойчивым спросом со стороны участников и гостей авиасалона. Наиболее популярными направлениями полетов стали крупные деловые центры на территории Москвы и Московской области.

«Мы довольны началом реализации этого проекта. Стартовые показатели позволяют говорить о востребованности вертолетной площадки. Уверен, что по мере развития направления деловой авиации, популярность новой услуги будет расти, ведь этот сервис

дает нашим клиентам дополнительную возможность эффективно пользоваться инфраструктурой аэропорта», - сообщил гендиректор управляющей компании аэропорта «Жуковский» АО «Рампорт АЭРО» Томас Вайшвила.

Вертолетная площадка способна обслуживать до четырех рейсов в час, принимая широкий спектр вертолетов гражданского назначения (до Ми-8 включительно). В основном услугами нового сервиса пользуются пассажиры бизнес-авиации.

Аэропорт «Жуковский» — новейший российский международный аэропорт, располагающийся на юго-востоке Московской области в 23 километрах от столицы. Аэропорт находится на территории аэродрома «Раменское» с самой длинной в Европе взлетно-посадочной полосой (5,5 километров).





В Тетерборо растет "тяжелый" трафик

Нью-Йоркский бизнес-аэропорт Тетерборо (Teterboro Airport (TEB) наблюдает рост количества запросов на обслуживание воздушных судов с массой более 100 000 фунтов, и должностные лица аэропорта напоминают операторам о процедуре таких запросов.



Руководители аэропорта заявили, что в 99% запросов на самолеты с максимальным весом более 100000 фунтов обрабатываются при реальном весе ниже предела, установленного в аэропорте. Они часто получают разрешение в течение часа, даже в выходные дни. Но некоторые запросы, превышающие лимит, проходят процесс одобрения через управляющий офис аэропорта.

В настоящее время аэропорт Тетерборо получает около 50 подобных запросов в год, по сравнению с дюжиной несколько лет назад, и большинство из них подаются на Gulfstream G650ER и Embraer Lineage 1000.

В Японии закрывается FBO в Нагоя

На фоне снижения трафика международных транзитных воздушных судов компания Nakanihon Air Service, управляющая одним из двух FBO в японском аэропорту Аичи (RJNA) префектуры Нагоя, прекратит наземные операции в конце сентября текущего года. Среди причин, по которым было принято данное решение, стали многочисленные задержки в программе Mitsubishi Regional Jet, базирующейся в аэропорту, поскольку ожидаемый всплеск активности бизнес-авиации, связанный с этой программой, так и не случился.

В 2005 году, после открытия более крупного Chubu Centair International, который взял на себя коммерческие операции из RJNA, аэропорт был куплен правительством префектуры Аичи, которое стало развивать его как специализированный аэропорт деловой авиации с высокоскоростным железнодо-

рожным сообщением с Токио, Осака и Киото.

«Наш аэропорт стал первым в своем роде в Японии, и мы разработали всеобъемлющую и эффективную модель для удовлетворения всех потребностей наших клиентов», - сказал Мисао «Микки» Нагаэ, генеральный менеджер подразделения международных бизнес-перевозок Nakanihon. «Nakanihon удовлетворил важную потребность в предоставлении быстрых услуг для самолетов, которые не могли бы в разумные сроки получить доступ к аэропортам Токио». Но он добавил, что эта ситуация изменилась с 2010 года, когда в аэропортах Ханеда и Нарита улучшилась ситуация с приемом самолетов бизнес-авиации.

В дальнейшем единственным поставщиком услуг бизнес-авиации в Нагое останется компания Aero Asahi.



AW189 начнет работу на Сахалине

Компания Leonardo объявила, что суперсредний вертолет AW189 будет эксплуатироваться авиакомпанией «Авиашельф» для выполнения транспортных операций в интересах нефтегазовой отрасли на острове Сахалин. Вертолет будет поставлен вместе с пакетом поддержки и обучением персонала. Поставка ожидается летом 2018 года.

По мнению компании, эта поставка подтверждает конкурентоспособность современных решений Leonardo на рынке нефти и газа и еще больше укрепляет успех AW189 в России и во всем мире. AW189 будет оснащен системой Full Ice Protection (FIPS), которая позволяет выполнять полеты в известных условиях обледенения, когда другие вертолеты будут на земле.

В настоящее время производитель имеет соглашения на более чем 150 вертолетов АW189, включая заказы и опционы. AW189 класса 8,3/8,6 тонны является самым успешным коммерческим вертолетом в категории «суперсредний». Разработанный для удовлетворения растущего рыночного спроса на современный многоцелевой вертолет с большой вместимостью и дальностью действия, AW189 отвечает самым последним и самым строгим стандартам сертификации и безопасности. Салон оснащен 16-ю стандартными сиденьями с возможностью 19-местной компоновки высокой плотности.

В настоящее время в эксплуатации в Европе, на Ближнем Востоке, в Азии и Северной и Южной Америке находятся более 30 вертолетов, которые налетали более 25000 часов полета.

R66 получил новый аккумулятор

Компания Robinson добавила в список опций, доступных для установки на вертолеты Robinson R66, литий-ионный аккумулятор ТВ17. Аккумулятор ТВ17, производства компании True Blue Power, которая является подразделением Mid-Continent Instrument, отличается значительно более низким весом, улучшенными пусковыми характеристиками и более длительным сроком службы.

При весе в 16 фунтов ТВ17 значительно легче стандартной аккумуляторной батареи, устанавливаемой на вертолеты R66, которая весит 42 фунта, а также легче доступного в качестве опции аккумулятора повышенной емкости, вес которого 52 фунта. Литий-ионный аккумулятор, в сравнении со свинцово-кислотным, имеет более высокое напряжение зарядки, а его химический состав обеспечивает более равномерную скорость разряда, что отражается в более

надежных пусковых характеристиках. Внутренний нагреватель аккумулятора увеличивает функциональность при эксплуатации в холодных температурах (до -40 градусов Цельсия). Стандартный срок службы аккумулятора — 8 лет, а минимальный срок требуемого обслуживания (визуальный осмотр и проверка емкости) составляет — каждые 2 года.

Для обеспечения максимальной надежности аккумулятор ТВ17 прошел тщательные испытания, как самого производителя, так и FAA. Индикатор в кабине информирует пилота о случаях возникновения неисправности батареи. В таких случаях батарея автоматически отключается. Встроенные схемы предотвращают перегрев и перезарядку, а благодаря продвинутому химическому составу с нано фосфатом аккумулятор менее подвержен тепловому разгону, чем многие другие литий-ионные аккумуляторы.



Caravan получил новую авионику

Компания Textron Aviation объявила на выставке EAA AirVenture 2017, что авионика Garmin G1000NXi станет стандартной для всех новых самолетов Cessna Grand Caravan EX и Caravan. Производитель уже получил сертификаты FAA и EASA на новую авионику для однодвигательных турбовинтовых самолетов, что позволяет начать их поставки в США и Европу.

«Представляя новую авионику Garmin G1000NXi, мы подтверждаем нашу приверженность инвестированию в эту платформу», - сказал старший вице-президент по продажам и маркетингу компании Textron Aviation Роб Шолл. «Платформа Caravan имеет возможность выполнять множество миссий и теперь экипаж может работать в кабине более оптимально и согласовано».

Особенности G1000NXi включают модернизацию пилотажного дисплея со светодиодной подсветкой с более быстрой обработкой информации, с улучшенной визуализацией графики и улучшенной читаемости. Улучшение возможностей оборудования включает наложение карт на HSI, улучшенные возможности FMS, стандартную систему ADS-B out и опциальную ADS-B in, возможность просмотра графиков VFR и IFR на движущейся карте. Система SurfaceWatch, которая обеспечивает повышенную осведомленность о ситуации на ВПП, также доступна в качестве опции.

Флот Cessna Caravan, насчитывающий более 2600 самолетов и сертифицированный в 100 странах, имеет налет более 19 млн. часов.

Textron Aviation поставляет первый Hawker 400XPR

Компания Textron Aviation поставила первый полностью сконфигурированный Hawker 400XPR, который был модифицирован в сервисном центре в Вичита. Заказчиком стала компания из Сиэтла. Модификация 400XPR подразумевает модернизацию базового клиентского Hawker 400XP, на который устанавливаются новые законцовки крыла Hawker, двигатели Williams FJ44, полностью обновляется интерьер и самолет заново окрашивается. Авионика на данном конкретном самолете будет модернизирована до Garmin G5000 уже после поставки, как только компания получит дополнительный сертификат типа для Beechjet 400A/400XP.

Программа 400XPR предлагает набор опций обновления, которые могут выполняться независимо и поэтапно или сразу полностью все. Полный объем работ по модификации может быть завершен всего

за 12 недель. Полный пакет Hawker 400XPR, который включает в себя законцовки и новые двигатели, обеспечивает 33-процентное увеличение дальности, до 2160 морских миль с четырьмя пассажирами, улучшение взлетно-посадочных характеристик и производительности при высокой температуре воздуха и в условиях высокогорья. Также Hawker 400XPR может подняться на эшелон FL450 за 19 минут при максимальном взлетном весе.

Клиенты могут выбрать замену оригинальной авионики Rockwell Collins Pro Line 4 на Pro Line 21 или Garmin G5000. Другие опции включают внешнюю перекраску, внутреннюю модернизацию и «индивидуальное, сертифицированное на заводе восстановление», которое включает в себя покрытие по программе ProParts от Textron Aviation и пятилетнюю гарантию на двигатель Williams International.



Daher рекордно поработал

Французский производитель Daher сообщает о значительном увеличении поставок самолетов ТВМ. За минувшие шесть месяцев компания передала заказчикам 25 ТВМ, что является лучшим показателем с 2008 года. За этот же период удалось получить 17 новых заказов. Поставки одинаково распределились между ТВМ910 и ТВМ930.

ТВМ 910 уже сменяет на конвейере ТВМ 900. Стоимость новой модели составит \$3,919 млн, а в стандартное оборудование воходит интегрированная авионика нового поколения Garmin G1000NX, а также обновленное оборудование салона и систем безопасности. Согласно данным производителя, ТВМ 910 имеет такую же дальность и летно-технические характеристики, как и его предшественник. Интегрированная авионика G1000NX является следующим поколением бортовой системы G1000, установленной на ТВМ 900.

Флагманский ТВМ 930 оснащен сенсорной стеклянной приборной панелью Garmin G3000, перестроенной кабиной, улучшенными креслами и отделкой салона, и опциональной системой электронного помощника. Электронный помощник разработан как система контроля безопасности эксплуатационных режимов полета. Она включает в себя датчик и калькулятор угла атаки, электронную стабилизацию и систему защиты от потери скорости. Также в самолете предусмотрен режим аварийного снижения в режиме автопилота. В случае разгерметизации кабины и отсутствии действий пилота самолет в автоматическом режиме выводится на безопасную высоту 15000 футов. Кроме этого, голосовые сигналы получили новые звуковые тона, которые уведомляют о сваливании, превышении скорости, положении шасси и использовании кислородного оборудования. ТВМ 930 оценивается в \$4,1 млн.

Project Canada получил название

Project Canada компании One Aviation теперь официально будет известен как Eclipse 700, заявил на выставке EAA AirVenture 2017 Председатель One Aviation Алан Клапмайер. На выставке производитель представляет макет салона и провел виртуальную презентацию Eclipse 700.

Как сообщает компания, работа по разработке нового сверхлегкого двухдвигательного самолета продолжается. В настоящее время уже выбраны некоторые компоненты, в том числе авионика Garmin G3000, литий-ионная аккумуляторная система Acme Aerospace и электрохромные стекла PPG Alteos для иллюминаторов кабины от компании Vision Systems.

По сравнению с Eclipse 550, новый Eclipse 700 имеет увеличенный на четыре фута размах крыла, удлиненный на 14 дюймов фюзеляж и больший горизонтальный стабилизатор. Он будет оснащен двигателями Williams FJ33.

Клапмайер сказал, что эти изменения не только

дают Eclipse 700 большую скорость и дальность, но и делают его «настоящим шестиместным самолетом». Изменения, которые получит самолет, действительно создают новый рынок для него. Для клиентов привлекательны в новом джете скороподъемность, дальность полета, простота эксплуатации и возможность попасть в небольшие аэропорты. Использование авио-ники Garmin сделает самолет соответствующим современным стандартам и поможет «снизить барьер для входа» людям, которые хотят владеть самолетом. По словам Клапмайера, рынок Eclipse 700 значительно больше, чем у ЕА500/550. По его оценкам, работа над Eclipse 700 может быть завершена в течение 18-24 месяцев, в зависимости от привлечения капитала. Сейчас One Aviation ищет инвестиции в размере \$100 млн для реструктуризации компании, в целом, и «менее \$50 млн», чтобы закончить Eclipse 700, в частности.

Цена на новый самолет остается на уровне \$3,6 млн., и компания имеет около 30 заказов в основном от нынешних владельцев Eclipse.



Очередной 787 получит VIP-салон

Американская Greenpoint Technologies (входит в Zodiak Aerospace) подписала контракт на переоборудование седьмого «зеленого» самолета Boeing 787 в VIP конфигурацию (речь идет о Boeing 787-8). Имя клиента и даты окончания работ не разглашаются.

Брет Нили, исполнительный вице-президент Zodiak Aerospace, говорит: «Одним из главных преимуществ Greenpoint перед конкурентами является наша хорошая предварительная подготовка. Когда самолет Boeing 787 только появился на рынке, он вызывал немало опасений, как совершенно новая и неизвестная машина. Но Greenpoint вложил достаточно ресурсов для того, чтобы хорошо познакомиться с этой моделью, и в результате был полностью готов к работе к тому моменту, как первый заказчик обратился к нам с контрактом на создание интерьера для этого самолета».

Для Greenpoint Technologies – это не первый проект кастомизации Дримлайнеров. Компания уже передала две машины частным клиентам и работает над лайнером для главы Южной Кореи. Все работы осуществляются на собственных производственных мощностях в городе Киркланд (штат Вашингтон).

Greenpoint Technologies является сервисным центром Boeing Business Jets и существует выполнения под ключ внутренних доработок интерьеров. На сегодняшний день, Greenpoint создала ряд интерьеров различных моделей Боингов, включая 787, 747-8s, 737, 747, 757, 737, 727 и т.д.

В настоящее время портфель заказов на ВВЈ787 состоит из 18 самолетов, девять из которых поставлены клиентам и шесть находятся в эксплуатации.

Фантастическая ливрея для 8X на AirVenture 2017

Специально для EAA AirVenture Show французская Dassault Falcon нанесла специальную ливрею на один из своих демонстраторов Falcon 8X. В рамках Oshkosh EAA AirVenture Show 8X выполнял демонстрационные полеты.

Напомним, что будучи производным от Falcon 7X, 19-местный бизнес-джет получил удлиненный на 1 м, 13-метровый салон и дальность, увеличенную на 925 км — 11945 км. Таким образом, он стал самым длинным и дальнобойным бизнес-джетом французского

производителя. Программа 8X была представлена на салоне деловой авиации EBACE-2014 в Женеве в мае 2014 года. 8X способен взлетать и приземляться на ВПП длинной 6000 футов (1829 м) и имеет посадочную скорость 106 узлов/197 км/час (у Falcon 7X – 104 узла). Как Falcon 7X, новый самолет способен выполнять крутые заходы с углом до 6 градусов, что позволит ему приземляться в сложных аэропортах.

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



В VistaJet «заговорили» по-китайски

VistaJet продолжает активно развивать свое присутствие на китайском рынке. Компания сделала новый сайт для китайских клиентов. Пользователи имеют возможность выбора из нескольких диалектов. Новый продукт дополнил сервисы, доступные исключительно клиентам из Поднебесной.

Совсем недавно оператор представил свой новый IT-продукт, направленный на увеличение числа клиентов в Китае. Новое приложение на базе китайского мессенджера WeChat (приложение для обмена мгновенными сообщениями в Китае) позволит клиентам забронировать как одноразовые чартерные рейсы, так и управлять своими летными часами. Новая платформа предоставляет клиентам VistaJet доступ к 72 частным самолетам через WeChat.

В VistaJet обратились к приложению WeChat, заметив, что большинство китайских клиентов используют WeChat для прямого контакта с представителями продаж VistaJet. Теперь клиенты смогут связаться с торговыми представителями VistaJet круглосуточно. Возможности приложения позволяют клиенту выбрать любой язык, включая диалекты, а также заказать бортовое питание их любимого ресторана.

Кстати, в начале 2017 года WeChat с аудиторией свыше 800 млн человек и оценочной стоимостью более \$80 млрд, раскрыл новые амбициозные планы: он хочет превратиться в платформу для мобильных приложений, то есть сосредоточить на себе всю экосистему смартфонов. И это часть мирового тренда: аналитики Gartner пишут, что на смену мобильным приложениям приходят платформы, потому что пользователи не хотят скачивать очередное приложение, им хочется получать новые возможности на уже установленных, например, на мессенджерах.

Phenom 100 – десять лет в небе

Рhenom 100 был создан бразильской компанией Embraer и впервые поднялся в небо 26 июля 2007 года. От начала проектирования самолета Phenom 100 до вручения сертификата прошло менее четырех лет. В начале проектирования расчетная максимальная дальность полета Phenom 100 составляла 2148 км, во время сертификационных испытаний была получена величина 2182 км с 4 пассажирами и резервами топлива по NBAA IFR. Для взлета при максимальном взлетном весе самолету требуется полоса длиной 953 м, а в расчетах фигурировала величина 1037 м. Скороподъемность при повышенных температурах окружающей среды также превзошла расчетные значения. Посадочная дистанция по результатам сертификационных испытаний составляет 823 м,



что на 92 м меньше расчетной величины. Оснащенный двумя двигателями PW617F-E, самолет Phenom 100 по топливной эффективности также превзошел расчетные значения, на 3,6% на длинных маршрутах. Истинная воздушная скорость также оказалась выше расчетной. Самолет сертифицирован без ограничений, он способен летать днем и ночью, в условиях обледенения. По уровню шума Phenom 100 соответствует требованиям Главы IV ICAO. В самолете установлен полностью интегрированный набор бортового радиоэлектронного оборудования Garmin 1000.

Самолет рассчитан на четырех (или шесть) пассажиров и обеспечивает высокий уровень комфорта. Интерьер выполнен в сотрудничестве с инженерами из BMW Designworks USA. Интерьер пассажирского салона и коллекция материалов, из которых он изготовлен, также прошли сертификацию. С конфигурацией, способной разместить до шести пассажиров (аэротакси), у Phenom 100 есть багажное отделение вместительностью в 1,6 куб.м.

В прошлом году была анонсирована и последняя версия популярного бизнес-джета — Phenom 100 EV. Благодаря новому бортовому комплексу Prodigy Touch, основанному на авионике Garmin G3000, а также модифицированным двигателям Pratt & Whitney Canada PW617F1-E, самолет получил более высокую скорость с хорошими высокогорными и высокотемпературными взлетно-посадочными характеристиками. Также Phenom 100 EV имеет значительно большую скороподъемность и на 43 фунта большую полезную нагрузку при полной заправке топливом. Улучшение характеристик Phenom 100 EV достигается за счет сочетания увеличенной тяги двигателей и снижения веса планера. Ориентировочная стоимость нового бизнес-джета \$4,495 млн.

Налет бизнес-авиации продолжает расти

Компания Jet Support Services, Inc. (JSSI), провайдер услуг по ТОиР, выпустила отчет Business Aviation Index (индекс деловой авиации) за второй квартал 2017 года. В докладе отмечается общий рост активности делового трафика в мире, который продолжает положительную динамику первого квартала 2017 года. Согласно исследованию, среднее использование самолетов (налет) во втором квартале 2017 года достигло такого уровня, который не наблюдался с 2008 года.

В отчете указывается, что налет находятся на самом высоком уровне с пиков использования деловой авиации в 2008 году. В этом году уже два квартала идет устойчивый рост, что является обнадеживающим признаком общего состояния мировой экономики в 2017 году.

Индекс деловой авиации JSSI отслеживает и анализирует летную активность и использование около 2000 деловых самолетов по всему миру. В отличии от коммерческой авиации, которая в значительной степени зависит от потребительских расходов, бизнесавиация является инструментом, необходимым для эффективного перемещения для развития основной деятельности.

В отчете Business Aviation Index ежемесячно подсчитывается средний налет на самолет и эти данные группируются по нескольким ключевым критериям. Индекс отслеживает налет деловых самолетов по всему миру, отраслям деятельности и размерности самолетов, давая понимание состояния глобальных экономических условий.

Фото: Дмитрий Петроченко

Основные выводы отчета за второй квартал 2017:

- Общий налет увеличился на 5,2% по сравнению с первым кварталом 2017 года и на 8,5% по сравнению со вторым кварталом 2016 года. Среднее использование самолетов во втором квартале 2017 года составило 28,70 часа и представляет собой самый высокий налет, при том, что усредненный налет в конце 2008 года составил около 30 часов.
- При разбивке по отраслям деятельности наибольший рост с первого квартала 2017 года наблюдался в строительном секторе с увеличением налета на 15,6%. Затем идут топливно-энергетическая отрасль рост на 12,6%. Наибольшее снижение произошло в обрабатывающей промышленности с 7,6-процентным сокращением активности деловой авиации.
- По регионам мира наибольшее увеличение налета с первого квартала 2017 показали Африка (+9%) и Европа (+18,2). Наибольшее снижение произошло в Азиатско-Тихоокеанском регионе с падением активности на 16,2%.
- В сравнении с прошлым годом, второй квартал 2017 года был сильным практически во всех регионах. Только Азиатско-Тихоокеанский регион показал уменьшение налета деловых самолетов на 1,3%. Африка стала самым сильным регионом в этот период с 34,5-процентным увеличением летных часов.
- Во втором квартале 2017 года летная активность в Северной Америке оставалась скромной, при этом зафиксировано незначительное снижение на 0,4% квартал к кварталу и общее увеличение на 8% в годовом исчислении. Сильный бизнес-климат в Северной Америке продолжает поддерживать относительно устойчивую тенденцию налета.

Business Aviation Index Q2 2017

PC-12NG покоряет российские регионы

Российская компания Nesterov Aviation, официальный дилер швейцарского авиапроизводителя Pilatus Aircraft по продажам турбовинтовых самолетов PC-12 на территории России, продолжает славную традицию организации ежегодных демонстрационных полетов популярного турбопропа по российским городам. 2017 год не стал исключением. PC-12NG сразу же после окончания московского авиасалона МАКС, где он был представлен на статической экспозиции, отправился в несколько российских городов, включая Тюмень и Красноярск.

Главной особенностью нынешнего тура стало само воздушное судно. Если раньше российским клиен-

там презентовался демонстратор производителя, то в этом году российские города посещал серийный самолет, который уже был куплен владельцем. В нашем случае речь идет о восьмиместной версии, которая после окончания мероприятия будет доставлена в Китай компании Asian Express Aviation (чартерные перевозки, услуги авиатакси). Самолет был произведен в мае текущего года (РС-12NG 2017 модельного года) и после приемки со стороны владельца выполнил свой первый перелет с завода Pilatus Aircraft (Штанс) в подмосковный Жуковский.

В Красноярске презентация нового самолета проходила на территории современного авиационного

центра компании «АэроГео» в присутствии многочисленных гостей и представителей СМИ. РС-12 неоднократно поднимался в воздух, демонстрируя свои летно-технические характеристики и комфорт пассажирской кабины. Среди приглашенных присутствовали представители крупного бизнеса и федеральные чиновники.

Как отметил управляющий партнер компании Nesterov Aviation Евгений Окладников, потенциал этого самолета на российском рынке огромен. «Применение PC-12NG действительно разнообразно. Это может быть и воздушное такси для менеджмента в конфигурации салона «шесть + 2 VIP», и незаменимый самолет для корпоративной, служебной, а также санитарной авиации, или же оптимальный вариант для перевозки грузов, поисково-спасательных операций и прочих разнообразных миссий. Немаловажным фактором является и то, что именно благодаря своей универсальности, самолет PC-12NG может взлетать и приземляться где угодно, включая грунтовые взлетно-посадочной полосы длиною всего в 700 метров, обеспечивая при этом превосходную управляемость. Еще одним достоинством PC-12NG является его великолепная топливная экономичность (стоимость летного часа). Крейсерская скорость PC-12NG составляет 280 узлов (519 км/ч), а герметизированная кабина обеспечивает эксплуатационный потолок до 30 000 футов (9144 м)», - комментирует г-н Окладиников.

И именно медицинская версия вызвала неподдельный интерес со стороны экспертов из Министерства Здравоохранения Красноярского края, которые присутствовали на мероприятии и обещали заручится поддержкой федеральных властей. В медицинской конфигурации в самолете могут быть размещены от одного до трех модулей с необходимым меди-



Фото: Дмитрий Петроченко

цинским оборудованием (модуль оснащен кислородным баллоном и сдвоенным компрессором для вентиляции легких). По оценке Nesterov Aviation, в ближайшие три года емкость отечественного рынка таких самолетов оценивается в 8-10 машин. «Причиной большой популярности модели РС-12 является универсальность его использования в различных сферах авиации, включая медицинскую эвакуацию. РС-12 не имеет себе равных по посадке на грунтовые полосы, а также отличается наличием высокого температурного диапазона эксплуатации (от -55 до +50), что делает его надежным и привлекательным для эксплуатации на всей территории Российской Федерации», - резюмирует г-н Окладников.

Еще одним бесспорным аргументом в пользу медицинского PC-12NG является наличие грузовой двери и специальных механизмов для погрузки и выгрузки пациентов, на что уходит не более 10 минут, в отличие от классических джетов (в зависимости от типа, это время составляет до получаса). В зависимости от комплектации модуль может весить до 100 кг. Поэтому, даже теряя в крейсерской скорости, медицинский PC-12NG с лихвой компенсирует время, за счет более быстрой подготовки к рейсу. Дальность полета самолета составляет 2900 км, наиболее типичные миссии длятся до 2 часов полета.

Выбор авиационного центра компании «АэроГео» для демонстрации был не случайным. Уже через две недели компания приступит к полетам на своем первом турбпропе PC-12, а до конца года ожидается прибытие и второй машины, которая будет эксплуатироваться на правах менеджмента.

Как рассказал BizavNews Генеральный директор «АэроГео» Александр Мамаев, РС-12 — это новый шаг в развитии компании. «Прекрасная машина с от-



личной экономикой сможет существенно увеличить области применения авиации. Он одинаково хорош в качестве чартерного самолета и просто великолепен в качестве летающей скорой помощи. Именно этот сегмент мы особенно активно развиваем, получая поддержку на всех уровнях. В прошлом году на долю медицинских вылетов пришлось более 25% всех рейсов».

Напомним, что все PC-12 поставляются покупателям через официальные дистрибьюторы, которым с начала 2015 г. и является компания Nesterov Aviation. PC-12 производится уже более 20-ти лет, и примерно каждые три-четыре года Pilatus вносит усовер-

шенствования в конструкцию и оснащение данного самолета. В дополнение к заказам на новые самолеты, уже много лет наблюдается устойчивый спрос на вторичном рынке, намного превосходящий предложение. Pilatus Aircraft, это единственный в мире авиапроизводитель который добился такого спроса на свою продукцию.

А в начале июля текущего года Pilatus Aircraft в торжественной обстановке передал юбилейный, полуторатысячный турбовинтовой самолет своему давнему партнеру — австралийской компании Royal Flying Doctor Service of Australia. Церемония, которая прошла в родном Штансе собрала более 2000 гостей и

сотрудников компаний. «У Pilatus сейчас достаточно заказов на PC-12, чтобы выпускать более 140 самолетов в год. Но компания намеренно ограничивает темпы производства, чтобы не сбивать цены излишним предложением», - прокомментировал BizavNews глава Pilatus Aircraft Оскар Дж. Швенк.

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

Как отмечают аналитики из JetNet Evolution Marketplace, PC-12 по-прежнему остается одной из самых востребованных моделей на вторичном рынке. Лишь 3,7% мирового парка выставлено на продажу. «Быстрый поиск по www.aircraftbluebook.com показывает, что график остаточной стоимости этого турбовинтового бестселлера останавливается через три года и дальше остается плоским. На самом деле, в последнем квартале он даже поднялся. PC-12 NG в настоящее время сравнивают с Range Rover в мире деловых самолетов», - говорят эксперты. «Он может эксплуатироваться в небольших удобных аэропортах и даже на грунтовых ВПП. Мы знаем о десятилетнем

PC-12, который имеет остаточную стоимость 80% от начальной. 53% владельцев PC-12 переходят на другой PC-12 в качестве следующего самолета!»

А издание Aircraft Bluebook особо отмечает, что десятилетняя модель PC-12, например, 2007 года, попрежнему оценивается в 81% от ее первоначальной стоимости. Исследование же, проведенное компанией Rolland Vincent Associates, LLC в декабре 2016 года, показало, что 10-летняя среднегодовая норма амортизации для Pilatus PC-12 составила всего 2,2%, что намного ниже, чем у любой другой категории бизнес-джетов или турбовинтовых самолетов.



Фото: Дмитрий Петроченко

ЕВАСЕ, послесловие

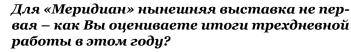
Мы продолжаем публиковать материалы по итогам проведшей в мае женевской выставки ЕВАСЕ 2017. Сегодня наш гость — Владимир Лапинский, Генеральный директор авиакомпании «Меридиан».

Владимир Александрович, давайте посмотрим на настроения на европейском рынке деловой авиации через призму ЕВАСЕ 2017. Как в авиакомпании оценивают тренды, которые мы наблюдаем на рынке с начала года?

Хотя российский рынок логично рассматривать как часть европейского, но давайте все же разделим их, поскольку и состояние, и тенденции на этих рынках все же различаются.

Если говорить о европейском рынке, то в этом году на нем фиксируются робкие признаки восстановления. И к моменту начала выставки и уже по итогам шести первых месяцев он показывает рост. Пусть он не такой большой, чуть более 3%, но после длительного периода стагнации это все же ободряющая

информация. И если сравнивать настроение участников выставки в прошлом и этом году, то образно можно сказать, что в этом году улыбок было больше. После нескольких лет падания, и весьма существенного, восстановление российского рынка началось только в самом конце 2016 года. Но оно носит непостоянный характер. Все же еще нельзя сказать, что мы встали на устойчивую дорогу роста. Хотя есть и основания для оптимизма — появилось ощущение, что мы достигли нижней точки, состояние стабилизировалось, рынок полностью адаптировался к новым условиям, и нас ожидает небольшой поступательный рост.



Да, это второй раз, когда мы полноценно участвуем в выставке. И мы расцениваем ее результаты положительно. Хотя у выставок всегда есть эффект отложенного результата — отклики на контакты на выставке приходят до сих пор и, надеюсь будут приходить и дальше — были решены и очень важные вопросы, которые не требуют отлагательств. ЕВАСЕ для подобных задач прекрасное место — там собираются профессионалы отрасли не только Европы, но и всего мира. Где еще в одном месте можно обсудить проблемы практически по любым сферам нашего бизнеса? Повторюсь, ЕВАСЕ для этого лучшее место.

Какие встречи были проведены и чем интересовались особенно посетители вашего стенда?

Были встречи с представителями авиационных властей, в частности, с руководством авиационных властей Бермуд. Два наших самолета зарегистрированы



именно на Бермудах и поэтому у нас всегда есть что обсудить с коллегами.

Встречались мы с производителями самолетов, и с теми, чьи типы есть у нас в парке, и с теми, чьих самолетов в парке у нас пока нет. С первыми встреча, обычно, носит предметный характер — решаются рабочие вопросы. Встреча со вторыми — повод рассказать о себе и узнать от производителей важную техническую и коммерческую информацию.

Встречались мы с представителями юридических и консалтинговых компаний, как с уже действующими партнерами, так и с новыми. Были встречи со страховыми компаниями и банками. Приходили к нам на стенд и представители средств массовой информации, как российских, так и международных.

Много встреч было с компаниями, которые оказывают нам услуги по техническому обслуживанию наших самолетов, представителями инфраструктурных компаний – аэропортов, FBO, топливозаправочных компаний, компаний, которые занимаются обеспечением полетов.

Ну и самое главное на выставке – контакты с нашими потенциальными клиентами. Их, как обычно, не бывает много, но тем ценней такие встречи.

Неизменный интерес вызывала информация о том, что мы являемся обладателями сертификата соответствия стандарту IS-BAO третьего уровня. Привлекало к нам внимание, как нам кажется, и то, что мы обдуманно указали на стенде, что мы являемся российским оператором!



Фото: Дмитрий Петроченко

Удалась ли выставка с точки зрения участия и количества посетителей?

Да, посетителей было очень много. Времени у нас праздно походить по выставке практически не было. На статической площадке мы были всего один раз и то очень недолго. Я немножко сгущаю краски, конечно, мы нашли время, чтобы посмотреть на стенды наших коллег и пообщаться, но почти всегда эти походы довольно быстро заканчивались звонком с нашего стенда и информацией о том, что к нам пришли очередные гости, встреча с которыми не была оговорена заранее.

Но мы только рады этому – собственно выставка и нужна именно для этого.

Какие из событий запомнились особенно?

Не очень корректно говорить о себе самих, но было одно событие которое я не могу не отметить. Директор программы IS-BAO, Беннет Уолш (Bennet Walsh) лично посетил наш стенд и пригласил нас на мероприятие, которое организовывал Международный совет деловой авиации (ІВАС), и целью которого было отметить компании, обладающие сертификатом соответствия стандарту IS-BAO третьего уровня более 10 лет. На этом собрании генеральный директор IBAC, Курт Эдвардс (Kurt H. Edwards), особо отметил авиакомпанию «Меридиан» как первого российского оператора, получившего сертификат IS-ВАО третьего, наивысшего уровня. И хотя до десятилетнего юбилея обладания таким сертификатом нам еще далеко - мы получили его в марте этого года – для нас, учитывая тот труд, который вложил наш коллектив в эту работу, и сам сертификат и внимание Совета к нам очень дорого стоят.

Один день на передовой!

И так, Дорогие читатели, мы уже много писали о нашей компании (Jet Catering), затрагивая разные аспекты — меню, кухня и многое другое. Сегодня мы хотим рассказать Вам о работе нашей компании и рабочих буднях. А кто, как не наши менеджеры, могут рассказать все в самых ярких красках? В сегодняшних Кулинарных Заметках мы решили дать слово им!

Мы решили начать свой рассказ с того, как и когда появилась наша компания. Произошло это в далеком

уже 2010 году. В тот момент компания была маленькой и состояла не более чем из 10 человек. С тех пор прошло уже 7 лет, и сейчас в нашей компании более 60 человек, а в скором времени это количество увеличиться в 2 раза. Сегодня мы добились серьезных и по-настоящему больших результатов, хотя в самом начале, если бы кому-то из нас сказали: «Ребята, через 7 лет вы будете занимать одно из лидирующих мест на рынке деловой авиации», мы бы подумали, что это сказка. Но вот, сказка стала реальностью и,

черт возьми, это только начало! У нас грандиозные планы, которые скоро воплотятся в реальность, и Вы обязательно узнаете и услышите об этом, но немного позже.

А сейчас давайте вернемся в настоящее и поговорим о работе менеджеров.

«С чего начинается Родина?» - знакомое для всех стихотворение Матусовского Михаила. С чего начинается кейтеринг? Ответ банальный, приготовили питание и доставили на борт, скажите Вы, но далеко не все так легко, как кажется на первый взгляд.

Конечно, многие из Вас знают и, возможно, представляют ход работы, но есть один нюанс. В нашей компании менеджер — это не просто менеджер по продажам, как в большинстве компаний. У нас он так же является непосредственно сборщиком-комплектовщиком заказов. Мы самостоятельно принимаем и обрабатывают заказы, собираем и, если необходимо, отправляем заказы в рестораны. Мы работаем с различными ресторанами Москвы, Санкт-Петербурга, а так же других городов России. В случае, если ресторан не может предоставить специальную упаковку, мы готовы привезти свои емкости, а если нужно и переложить питание самостоятельно. В нашей работе возможно все!

Полученные заявки тщательно изучаются перед запуском в работу. В этом процессе участвует весь наш отдел, ведь порой самый незамысловатый заказ на питание имеет сложность в поиске определенных продуктов, в процессе приготовления, в составлении меню для пассажиров с учетом их пожеланий. Мы анализируем все нюансы и понимаем необходимость в таких услугах, как сервировка на посуде или комплектации посуды, приготовление питания на



второй перелет, глубокая заморозка в вакуум, сборка в термо-контейнеры для сохранности питания. В этом процессе важен каждый нюанс — это как шестеренка в часовом механизме. Все это огромный фронт работы, который открывается перед менеджером в работе с заказом.

Бывают дни, откровенно скажем, серые и скучные. В такие дни, как правило, нет рейсов, нет заказов и, честно говоря, такие дни для нас очень большая редкость. Лучше мы расскажем вам о действительно рабочих буднях.

Сейчас на дворе конец июля, а это самый разгар сезона, а у нас период непрерывной работы 24/7. В таком режиме работают не только наши менеджеры, кухня и водители. Наше руководство тоже не спит, и всегда готово прийти на выручку, будь то поздний вечер, глубокая ночь, раннее утро, выходной или отпуск. Для нас это не имеет значения! Мы всегда

готовы помочь друг другу, ведь мы одна большая семья, мы – команда Jet Catering!

Наш менеджер Дмитрий с удовольствием вспоминает следующую историю:

Не так давно в мою смену поступил очень интересный заказ. Интересен он был не своим объемом или чем-то еще. Интерес был заключен в заказанных позициях.

Позиции были следующие: молоко соевое, рисовое, миндальное, кокосовое, йогурт из козьего молока и йогурт из овечьего молока. Наши пассажиры часто заказывают различные виды молока, как аналоги лактозосодержащему продукту, но йогурт из козьего молока и йогурт из овечьего молока являются довольно редкими позициями, и найти их на заказ, который пришел поздно вечером, достаточно сложно. Я искал какие-либо магазины, которые располагают данными товарами, и нашел, но, к сожалению, там не оказалось единственного, но особо важного для нашего клиента йогурта — из овечьего молока.

Главное правило нашей компании — мы никогда не говорим клиенту «Нет!», и я не имел права отказать заказчику. Я вспомнил, что по дороге на работу видел рекламный баннер, который гласил «Товары для жизни». Успешно найдя в интернете информацию о данном магазине, я выяснил, что он работает круглосуточно и в наличии есть тот самый йогурт. Обрадовавшись, я связался с нашим водителем и попросил его съездить за ним в Зеленоград. Но он был занят на рейсах во Внуково. К тому моменту время уже было далеко за полночь, а доставить заказ нужно было к о6:00 утра в Домодедово. Мной было принято решение взять такси и самостоятельно отправиться за йогуртом, оставив свою коллегу



Евгению контролировать приготовление питания, подготавливать необходимую документацию и собирать заказ.

Все сложилось благополучно, я добрался до магазина, купил йогурт, но, взглянув на карту, понял, что на пути в офис образовались очень серьезные пробки, и есть вероятность, что заказ уедет раньше, чем я вернусь на базу. Я попросил таксиста отвезти меня на вокзал в Зеленограде, и решил возвращаться в Москву на электричке. В тот момент, когда водитель выезжал из офиса, я был на подъезде к Москве. Созвонившись с ним, мы договорились, что он проложит маршрут так, чтобы мы смогли пересечься. Благо пробок в этом районе еще не было! Время было уже 5 утра, когда я выбегал из электрички. С какой скоростью я «летел» из электрички к месту встречи — сам представить не могу!

Спустя несколько часов мы получили отзыв от стюардессы, работающей на этом рейсе: «Уважаемые коллеги, огромное спасибо Вам за проявленное терпение и усилия по выполнению нашего заказа. Клиент счастлив! Он не ожидал, что, несмотря на то, что определился с заказом достаточно поздно, Вы сможете найти все позиции».

Вот такие невыдуманные истории у нас происходят! Этим примером мы хотели показать Вам, насколько мы ценим и любим всех наших клиентов, и как неожиданно ночью можно найти новых партнеров! Наша работа состоит в том, чтобы четко уловить желание пассажира, будь то завтрак, обед или ужин, или День Рождения на борту — мы испечем торт и купим свечи. Мы находим индивидуальный подход к каждому клиенту, учитывая его желания и комментарии.

Jet-Catering постоянно совершенствует свое мастерство.

Наши повара посещают мастер-классы по приготовлению самых разных блюд — не только Европейской кухни, но так же Арабской, Индийской, Русской и многих других.

Менеджерский состав также проходит тренинги и обучение продажам, клиентоориентированности.

Наша компания и все ребята очень гостеприимны. Мы часто приглашаем на мастер-классы стюардесс. Шеф-повар показывает, рассказывает и даже готовит вместе с ними, чтобы наши блюда были правильно и грамотно поданы на борту, ведь подача блюда не менее важна, чем вкус. Мы знаем, что в первую очередь человек «ест глазами», а уж потом пробует на вкус.

Мы приглашаем в гости не только наших заказчиков, а так же устраиваем праздники для самых важных и требовательных пассажиров — для детей. Об этом событии мы писали отдельную большую статью. Думаем, Вам стоит ее перечитать, так как помимо описания веселого праздника, в рамках события было так же представлено наше новое детское меню.

Мы – маленькая ячейка в огромном авиационном муравейнике. Мы – финал, мы – те, кто делает полет «вкусным», и самые приятные слова от пассажира или стюардессы – «Вы лучшие»! Мы всегда готовы ко всему, ведь мы – лучшие в своем деле!

Кушайте с нами, кушайте сами. С вами были Ваши кулинарные гиды, Дмитрий Просунцов и Анастасия Фомичева. Jet Catering



Самолет недели

Оператор: Swiss Jet Тип: Gulfstream GVI (G650)

Год выпуска: **2014 г.**

Место съемки: июль 2017 года в Basle / Mulhouse / Freiburg - Euro Airport (BSL / LFSB), France



Фото: Дмитрий Петроченко