



На минувшей неделе BizavNews отправился в солнечную Анталию, но не на отдых, как может показаться на первый взгляд, а на открытие первого турецкого авиасалона EurAsia2018. По замыслу организаторов, салон должен стать одним из самых масштабных и войти в ближайшие пять лет в пятерку крупнейших, став в один ряд с салонами в Ле-Бурже и Фарнборо. Ну что же планы реальные, но предстоит поработать.

Первый авиасалон собрал под своим крылом представителей промышленности, авиастроения и оборонных технологий. Вдвойне приятно, что российская экспозиция была второй по значимости, и почти первой по посещаемости. В этом году Анталию посетили российские чиновники всех рангов, да и количество «предконтрактных» соглашений зашкаливало. Русская речь слышалась везде, а отношение турецких партнеров к нашим соотечественникам зачастую напоминало диалоги закадычных друзей.

В нашем сегменте – деловой авиации, все было достаточно скучно. Самым главным бизнес-джетом выставки стал наш SBJ, который был открыт посетителям в первые рабочие дни EurAsia2018. Большую экспозицию показали вертолетные производители. Здесь можно было увидеть винтокрылые машины различных классов от VVIP AW139 до боевых ударных вертолетов, больше похожих на героев зарубежных боевиков. Несколько турецких деловых операторов показали публике джеты: Gulfstream G650, Embraer Legacy 600 и Hawker 400. Вот в принципе и все. Но салон действительно получился колоритным, разносторонним и весьма позитивным на эмоции. В следующий раз мы обязательно прилетим и посмотрим, что изменилось.



Погоды стоят дорогие

Впервые с 2010 года ФАС может повысить ставки ФГУП «Госкорпорация по организации воздушного движения» (ГК по ОрВД) за аэронавигационное обслуживание - в среднем на 5% как для российских, так и зарубежных авиакомпаний

стр. 21



Цены на вторичном рынке стабилизируются

В 2017 году произошло резкое снижение темпов обесценивания частных самолетов, а у некоторых моделей даже наблюдалось повышение стоимости

стр. 22



Пять черт настоящего лидера

Avinode проследила за развитием компаний, которые используют ее систему, и выделила пять признаков настоящего руководителя компании бизнес-авиации

стр. 23



Путешествие в Гамбург

Сегодняшние Кулинарные заметки мы посвятим, состоявшемуся в начале апреля, путешествию в Гамбург на выставку World Travel Catering & Onboard Services

стр. 24

Gulfstream
G500



ФВО Сочи накануне Чемпионата мира по футболу

За последние несколько лет Сочи завоевал репутацию одного из активнейших портов в сфере деловой авиации. По данным руководства ФВО, в 2018 году, как и в последние три года, в аэропорту Сочи наблюдается рост пассажиропотока и количества взлетно-посадочных операций, что связано в основном с увеличением внутреннего туристического потока. Но фоне значительного роста внутреннего трафика, наблюдается также тенденция к увеличению международного пассажиропотока.

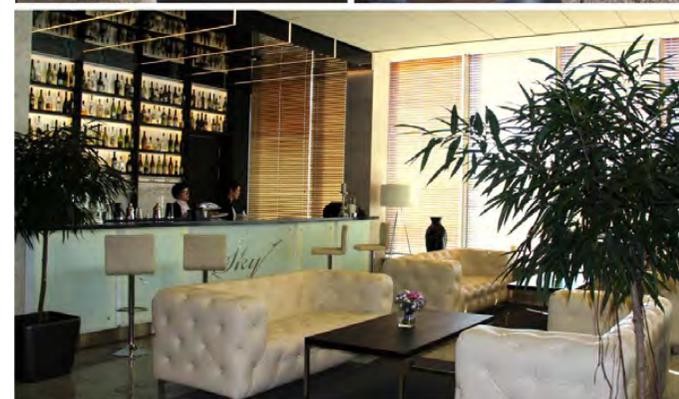
За 2017 год соотношение внутренних и международных рейсов составило 94% и 6% соответственно, а общий пассажиропоток — 7581 человек. Наблюдается небольшой прирост 0,72% по сравнению с 2016 годом, когда через ФВО Сочи прошло 7527 пассажиров.

Разумеется, проверкой на прочность созданной системы станет Чемпионат мира по футболу 2018, хотя Международный аэропорт Сочи уже имеет большой опыт работы во время пиковых нагрузок.

Для клиентов бизнес-авиации имеется вся необходимая инфраструктура: VIP-терминал, рассчитанный на 85 человек в час, стоянки ВС, доставка пассажиров от воздушного судна к терминалу и так далее.

Для минимизации массового скопления пассажиров в пиковые прилеты и вылеты в аэропорту города-курорта Сочи разработаны специальные маршруты движения болельщиков и команд, исключая их пересечение с другими пассажирами. Для более оперативного обслуживания футбольных команд будет организована обработка багажа во временном грузовом терминале.

Инфраструктура Сочи для бизнес-авиации на опыте проведения крупных экономических, спортивных и других международных мероприятий продемонстрировала свой потенциал и готовность, но, пока в секторе по-прежнему наблюдается прямая зависимость от сезона и знаковых событий, нет качественного рывка, что характерно для отечественной деловой авиации.



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

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

Самая масштабная бизнес-авиационная вечеринка России

Компания ArcosJet приглашает 18 мая на самую масштабную бизнес-авиационную вечеринку России! Epic Night by ArcosJet – это прекрасная возможность встретиться с друзьями и коллегами, поделиться новостями и просто замечательно провести пятнич-

ный вечер в теплой Москве! Как всегда, вас ждет вкусная еда и разнообразные напитки, под которые будет еще интереснее смотреть красочное шоу!

Epic Night by ArcosJet проходит при поддержке Bombardier, Luxaviation и Sotheby's International Realty.

Организатор вечеринки – ArcosJet Business Aircraft Sales and Acquisitions. Будем рады видеть всех, кто считает бизнес-авиацию своим любимым делом.

ArcosJet – компания с международной репутацией на рынке бизнес-авиации предоставляет полный спектр услуг в сфере купли-продажи бизнес-джетов.

Хотя основной вид деятельности компании – купля-продажа бизнес-джетов, мы успешно осваиваем другие сферы рынка и всегда готовы предложить клиентам необходимые услуги – от менеджмента воздушных судов, технического обслуживания, подготовки экипажа до юридической поддержки и множества других нюансов, о которых клиент узнает только после приобретения частного самолета. Даже во время оформления покупки или продажи самолета возникает много аспектов, на которые нужно обратить внимание: финансирование, лизинг, страхование, предварительная оценка, техническая приемка, налогообложение, снятие с налогового учета.

«Мы долго изучали и отработывали все эти процессы, чтобы наш клиент мог просто поставить задачу и спокойно заниматься своими делами, зная, что все связанные с авиацией вопросы мы возьмем на себя», – комментируют в компании.



MAY, 18 · 8:00 PM – 3:00 AM

EPIC NIGHT!

by ArcosJet

EXQUISITE SHOW • OPEN BAR • APPETIZERS

LOFT #2
Leninskaya sloboda st., 26/11

DRESS CODE: CASUAL

EVENT ORGANIZER

ARCOSJET

SPONSORS

BOMBARDIER

luxaviation ^{CMII} X

Moscow | Sotheby's INTERNATIONAL REALTY



ЦЕНТР ДЕЛОВОЙ АВИАЦИИ Москва Шереметьево

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



Шереметьево

Ангар №2

Терминал А

Новый перрон деловой авиации
+23 места стоянки

GROUP

FBO SHEREMETYEVO
FBO PULKOVO

a-group.aero

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

Волваздел и Сбл 2009 лалалел горсвалл марелл комалл Волваздел лс лл лел десерлн струлур лблволваздел лс. Все права защлленл.



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

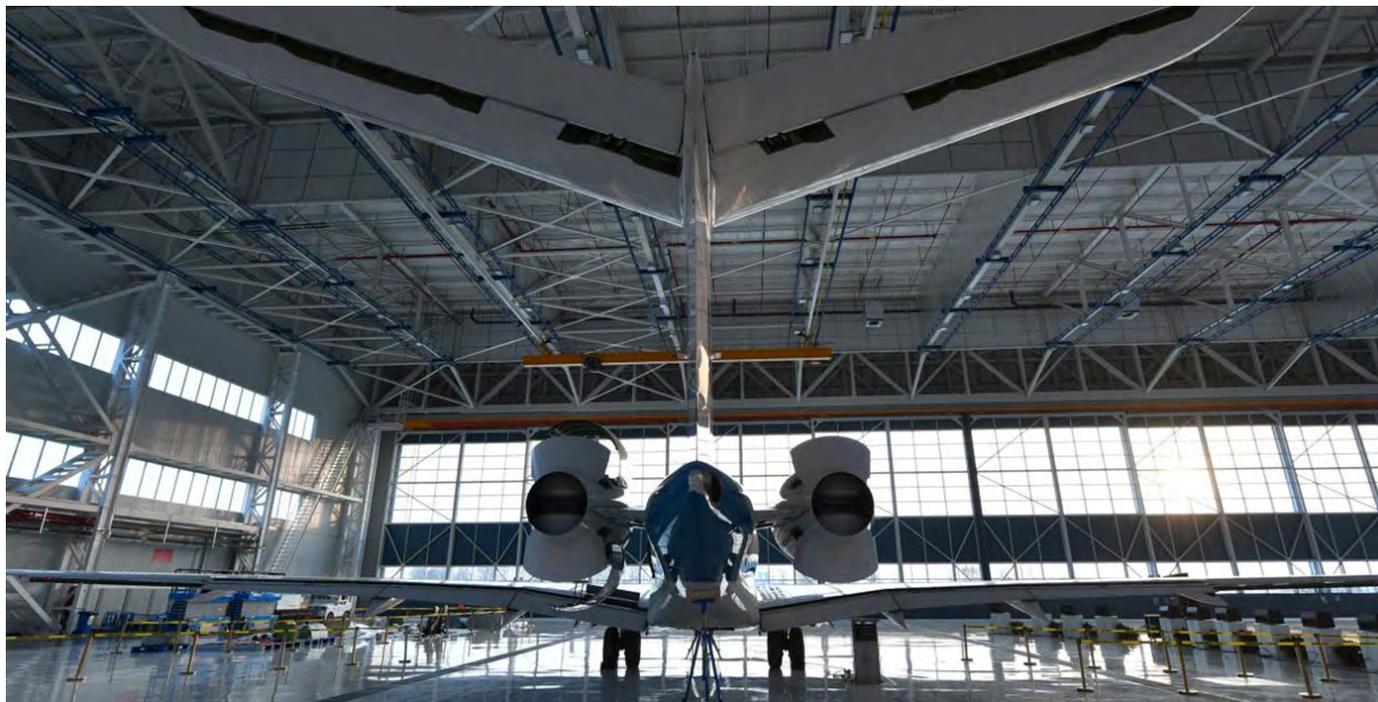
Год в зачет

Bombardier Business Aircraft (дочернее подразделение по производству деловых самолетов Bombardier) и Tianjin Airport Economic Area (ТАЕА) отмечают первую годовщину совместного проекта. В апреле прошлого года партнеры торжественно открыли сервисный центр в китайском Тяньцзине, который стал крупнейшим в регионе. Новый сервисный центр площадью 8500 кв.м. включает ангары, офисы и большой магазин для клиентов. В центре доступны услуги по капитальному ремонту, а также линейное и периодическое обслуживание.

Новый сервисный центр получил одобрение китайских авиационных властей (Civil Aviation Administration of China) для самолетов семейства Global, Challenger 604, Challenger 605 и Challenger

850. Здесь можно проводить 96-месячные инспекции для самолетов Challenger серии 600, а также 120-месячные проверки для Global. И именно 7 апреля 2017 года на первом самолете начались работы.

Новый сервисный центр стал десятым в сети Bombardier, которая также включает пять линейных центров ТОиР и 17 мобильных подразделений Response Team по всему миру. Сеть поддержки клиентов Bombardier насчитывает около 1000 специалистов, которые на сегодняшний день выполнили около 45000 техобслуживаний. По прогнозу канадского производителя в течении ближайших 10 лет в регион будут поставлены около 1100 бизнес-джетов. В настоящее время в Азии эксплуатируются 280 бизнес-джетов Bombardier.



НАМ ДОВЕРЯЮТ

 **SkyClean**

ДЕТЕЙЛИНГ • КЛИНИНГ • КОНСАЛТИНГ

DC Aviation Al-Futtaim удешевляет паркинг

DC Aviation Al-Futtaim (совместное предприятие между группой компаний DC Aviation и Al-Futtaim) анонсирует новые скидки на паркинг. Клиентам доступны две опции: Minimum 3 days - 50% off basic handling и Minimum 7 days - Free basic handling. Срок действия предложения пока не известен, однако акция продлится минимум три месяца.

Совсем недавно компания открыла новый ангар площадью 7500 кв. м., который позволил удвоить пропускную способность, увеличив при этом общую площадь, прилегающую к перрону до 24000 кв. м. и площадь перрона до 13000 кв. м.

В новом ангаре DC Aviation Al-Futtaim может оборудовать два дополнительных дока для технического обслуживания узкофюзеляжных самолетов, оставляя при этом достаточно места для мастерских и складских помещений. Таким образом, будет в значительной степени увеличено количество и размер, размещаемых в ангарном комплексе самолетов. На сегодняшний день существующий ангар компании

площадью 5,7 тыс. кв. м. позволяет свободно разместить несколько самолетов класса ACJ или BBJ, сверхдальних бизнес-джетов таких, как Falcon 7X, Global Express или Gulfstream G650.

«Являясь первым и единственным в своем роде центром бизнес-авиации в Al Maktoum International Airport, мы видим постоянный интерес со стороны клиентов к нашим услугам, нашему ноу-хау в управлении их самолетами как в коммерческой, так и в частной эксплуатации. С момента начала деятельности компании в ноябре 2013 года, наш бизнес растет с каждым годом. Наш комплекс предлагает кратчайшую дистанцию между местами высадки из лимузина и посадки на самолет, обеспечивая максимальную безопасность и защиту приватной сферы, что чрезвычайно ценится и приветствуется как клиентами, так и эксплуатантами. Имея в распоряжении новый ангар, мы сможем удовлетворять растущий спрос на рынке эксплуатации частных самолетов в Dubai South в ближайшие годы», - комментирует Хольгер Остхаймер, генеральный директор DC Aviation Al-Futtaim.



MEET THE WORLD'S MOST-DELIVERED BUSINESS JET

Rethink Convention. **EMBRAER**
Executive Jets

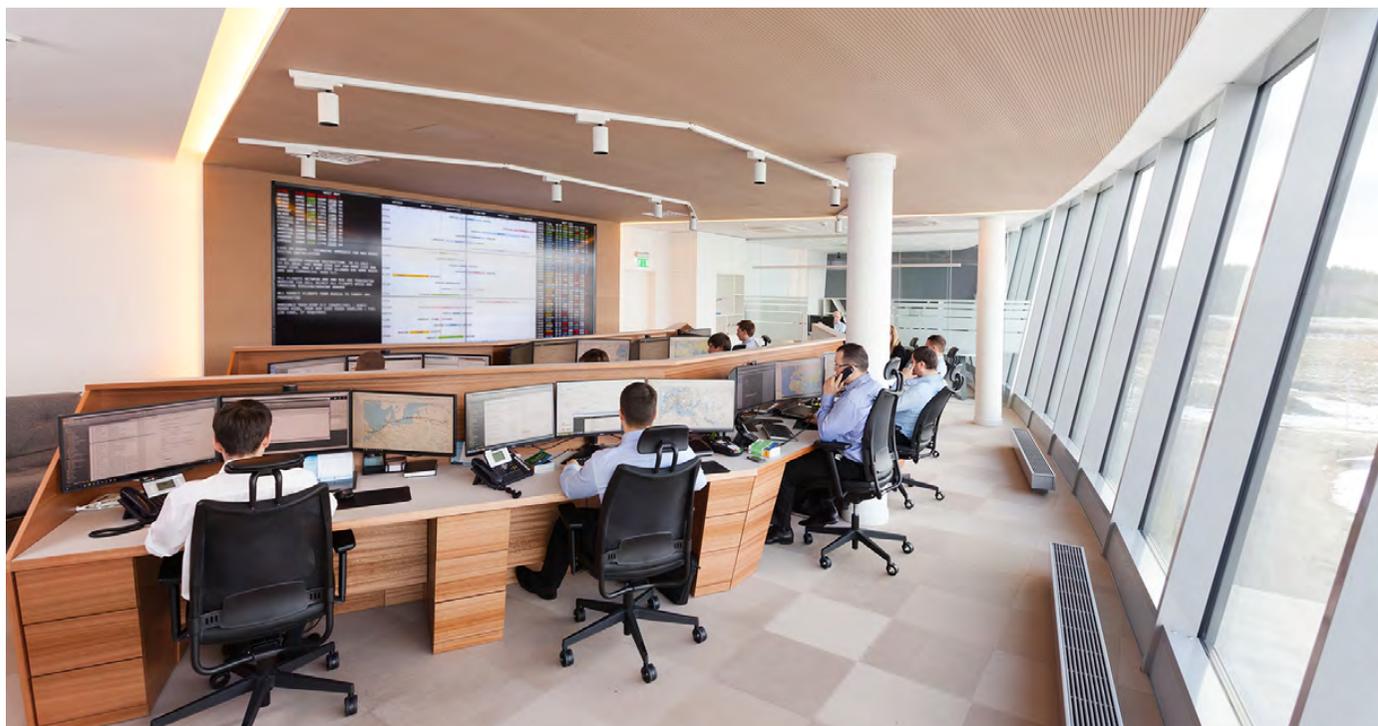
EmbraerExecutiveJets.com

Чемпионат мира по футболу 2018: полная готовность!

Летом 2018 года в ряде городов России пройдет Чемпионат мира по футболу FIFA 2018. Это время станет большим праздником для всех любителей спорта, и вместе с тем – временем пиковых нагрузок, в том числе, для авиаперевозчиков и FBO.

Команда FCG OPS уже сейчас рада сообщить о своей готовности к Чемпионату. Своим клиентам FCG OPS готов обеспечить услуги наземного обслуживания во всех городах проведения чемпионата. Как всегда, независимо от того, что проведение такого масштаба мероприятий сопровождается особым, более интенсивным режимом работы, FCG OPS гарантирует своим партнерам высочайшее качество, персональный подход и надежность.

«Сейчас, больше чем за полтора месяца до начала Чемпионата мира, уже идет активная работа; в связи с Чемпионатом мы получаем действительно большое количество заявок. Наша команда работает в усиленном режиме, и мы готовы принять и обслужить всех, кто к нам обратится», - комментирует Сергей Старков, руководитель FCG OPS. «Как часто бывает, аэропортовая инфраструктура в местах проведения такого рода мероприятий – будь то спортивные состязания или экономические форумы, не располагает достаточным количеством парковок, чтобы разместить все прибывающие ВС. Поэтому мы предлагаем решение – отлет на парковку в близлежащие города России, а также соседних стран, в такие аэропорты, как Таллин, Рига, Паланга, Вильнюс, Батуми, Тбилиси».



Services

-  Ground handling
-  Refueling
-  Hotels
-  Landing Permits
-  Limo services
-  Catering



FAI продала два своих Learjet 60

Подразделение по продажам самолетов немецкой FAI Aviation Group объявило о продаже двух самолетов Learjet 60 из своего флота. Самолеты с серийными номерами 161 и 203 были проданы корпоративным клиентам из Германии. Оба самолета будут продолжать эксплуатироваться под АОС FAI в рамках контрактов на управление.

Бизнес-джеты будут доступны для VIP чартеров из Берлина и Лейпцига. Самолет с номером 161 был поставлен новому владельцу в прошлом месяце и сразу же стал доступен для чартеров, а 203-й станет доступен с конца этого месяца после полной рекон-

струкции, включая новую схему окраски и новый интерьер.

Оба самолета оснащены системой связи Satcom и предлагают просторный салон на шесть пассажиров. Learjet 60 идеально подходит для полетов из Берлина или Лейпцига в Париж, Москву, на Балеарские или греческие острова, и подходит как для корпоративных, так и для частных пассажиров.

Имея в парке в общей сложности 11 Learjet 60, FAI является крупнейшим в мире оператором Learjet 60.



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



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

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

SBJ показали африканским заказчикам

С 8 по 16 апреля 2018 года компания «Гражданские самолеты Сухого» приняла участие в совместной деловой миссии российских компаний авиационной отрасли в Африку. Заинтересованным компаниям из Кении, Уганды и Нигерии продемонстрирована бизнес-версия самолета SSJ100, находящаяся в эксплуатации у российского авиаперевозчика «РусДжет».

Деловая миссия российских компаний авиационной отрасли проводилась в рамках мероприятий по развитию кооперации России со странами Африки и продвижению российской продукции на африканские рынки. Организаторами выступили Российский экспортный центр (РЭЦ) совместно с африканским экспортно-импортным банком (Афрэксимбанк).

Интерьер салона демонстрируемого самолета рассчитан на размещение до 19 пассажиров, при этом он разделен на несколько зон. Первый и второй салоны

предназначены для проведения деловых встреч и оборудованы удобной мебелью, современной мультимедийной системой, рабочими столами и поворотными-откатными креслами. Каюта главного пассажира обустроена полноценным рабочим местом и местом для отдыха, а также гардеробом. В хвосте самолета находится отдельная туалетная комната. Сервисная зона включает места для двух бортпроводников, буфетно-кухонный модуль, оснащенный современным оборудованием, туалетную комнату для экипажа и сопровождающих лиц, а также шкаф для размещения вещей пассажиров.

SS100 в бизнес-версии принадлежит к категории самолетов, которая характеризуется наличием большого пассажирского салона и большой дальности полета. При этом стоимость владения самолетом SSJ100 в такой конфигурации является конкурентоспособной и может заинтересовать африканских заказчиков.



Фото: Дмитрий Петроченко



**ВОЗДУШНЫЕ
ВОРОТА МОСКВЫ**
VIP GATEWAY TO MOSCOW



Pilatus передал первый частный PC-24

Pilatus Aircraft передал первый частный PC-24. Самолет зарегистрирован в Сан-Марино. С учетом трех прототипов и трех самолетов, находящихся на стадии подготовки к передаче клиентам, к настоящему времени производитель выпустил девять самолетов, и еще шесть находятся в различной стадии готовности. Два самолета уже переданы клиентам из США и эксплуатируются.

В начале декабря 2017 года Pilatus Aircraft получил сертификаты типа от Европейского агентства по безопасности полетов (EASA) и Федерального авиационного управления США (FAA) на первый в истории швейцарский бизнес-джет. Pilatus инвестировал более 500 миллионов швейцарских франков

собственных средств в программу разработки PC-24. Еще 150 миллионов франков пошли на здания и современное производственное оборудование в Штансе, чтобы расширить производственные мощности для PC-24. В настоящее время Pilatus имеет восемь PC-24 на сборочной линии в Штансе, а на 2018 год запланировано 23 поставки клиентам по всему миру.

Как отмечают в компании, этот самолет не попадает ни в одну из существующих категорий бизнес-джетов, поэтому для него придумали новую – Super Versatile Jet (SVJ). Счастливым обладателем первых машин стал американский долеговой оператор PlaneSense – в январе 2018 года, два самолета будет направлены в США для официальной поставки клиенту.



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

Citation Longitude получит сертификат типа в мае

Textron Aviation планирует получить сертификат типа на свой новый бизнес-джет Citation Longitude в мае текущего года. Возможно, что это важное для производителя событие совпадет с женеvской выставкой EBACE-2018. Ранее самолет выполнил самый длительный беспосадочный перелет из Сингапура в Сидней. Бизнес-джет преодолел расстояние в 3504 морских мили из аэропорта Селетар, Сингапур (XSP), в Сидней, Австралия (SYD), за семь часов 39 минут при средней скорости в 0,80 Маха. Полет выполнялся в рамках турне по странам Азиатско-Тихоокеанского региона.

Первый полет бизнес-джет Citation Longitude совершил 8 октября 2016 г, ровно год после того, как

компания представила данную модель самолета. А в начале мая 2017 г к летным тестам приступил четвертый опытный самолет Longitude. Также в настоящее время на конвейерной линии полным ходом идет сборка первых пяти серийных Longitude. В рамках программы летных испытаний суммарный парк Citation Longitude налетал свыше 900 часов

Бизнес-джет оснащен двигателями Honeywell HTF7700L, способен развить максимальную крейсерскую скорость до 882 км/ч и рассчитан на перевозку до 12 пассажиров на расстояние до 6482 км. На взлет требуется менее полутора километров (1494 м), на посадку – километр (1036 м), что дает неоспоримое преимущество при эксплуатации в высоко-

горных аэропортах. В кабине экипажа установлен комплекс авионики Garmin G5000 с ЖК-экранами.

Высота пассажирского салона с ровным полом составляет 1,83 м. Это означает, что пассажиры высокого роста будут чувствовать себя комфортно. Обивка кресел и предметов интерьера выполнена из высококачественной кожи и тканей. Мультимедийная система Cessna Clarity контролирует освещение салона, температуру и затемнение стекол. Каждое кресло оснащено экраном с тачскрином, с помощью которого можно управлять освещением над креслом и рабочим столом. Пассажиры могут подключиться к мультимедийной системе с помощью своих смартфонов и планшетов на базе iOS и Android.



Piper отчитался за первый квартал

Компания Piper Aircraft опубликовала итоги работы в первом квартале текущего года. Согласно данным производителя, удалось увеличить количество поставленных самолетов и выручку. За первые три месяца года Piper Aircraft передал заказчикам 34 самолета, что на 34% больше, чем годом ранее. Суммарная стоимость поставленных воздушных судов выросла с \$23,4 млн. до \$41,4 млн. Рост продаж флагмана М600 составил 100%.

«Вывод на рынок лучшего в своем классе М600 продолжает стимулировать рост доходов», - комментирует президент и генеральный директор Piper Саймон Кальдекотт.

По словам главы производителя, результаты в этом

году продолжают дальнейшее движение в соответствии со «здоровым подходом к производству востребованных самолетов», который компания внедрила, настроившись на «новый реальный» рынок. По словам Саймона Кальдекотта, этот успех, как ожидается, продолжится и в ближайшем будущем. «Мы с нетерпением ждем второй, третий и четвертый кварталы 2018 года и ожидаем продолжения сильных результатов в нашей продуктовой линейке со стратегической ориентацией на Европу и Латинскую Америку».

Напомним, что в мае 2017 года Piper Aircraft получила сертификат типа Европейского агентства по авиационной безопасности (EASA) для своего флагманского М600. «Мы будем сдерживать про-

изводство новых М600. В отличие от предыдущих новых моделей, которых в первый год было выпущено большое количество, с М600 такого не будет. Так что делайте ваши заказы в ближайшее время. Мы уже распродали практически все слоты на 2018 год», - говорит Кальдекотт.

Piper планирует поддерживать производство М600 на уровне 35 самолетов в год. Производство предыдущих новых моделей, таких как Meridian и Matrix, компания быстро наращивала. Производитель сертифицировал Meridian в 2000 году и в следующем 2001 поставил 98 самолетов. Matrix получил сертификат в 2008 году, в том же году Piper выпустил 101 воздушное судно. В обоих случаях, во второй год производства выпуск резко упал, по меньшей мере на 70%.



 A graphic advertisement for the Bermuda Civil Aviation Authority (BCAA). It features a white Piper aircraft in flight against a blue sky background. The BCAA logo is prominently displayed, along with text announcing an award and providing contact information.

“BEST AVIATION SAFETY & REGULATORY ORGANISATION – CARIBBEAN”

Industry Insight
2017 AVIATION AEROSPACE & DEFENCE AWARDS

BCAA BERMUDA CIVIL AVIATION AUTHORITY

The world's premier offshore Aircraft Registry
bcaa.bm | e: info@bcaa.bm
Connect with us [f](#) [in](#)

Nanshan Jet стал хендлером

Китайский оператор Nanshan Jet анонсировал начало работы своей новой дочерней компании Xin Long Business Aviation Services Group, которая сфокусируется исключительно на предоставлении услуг по наземному обслуживанию, включая топливообеспечение и кейтеринг. Первоначально компания займется обслуживанием только самолетов Nanshan Jet в Международном аэропорту Laishan. Позже провайдер планирует начать работу и в других китайских аэропортах.

Несмотря на «молодость» (Nanshan Jet была образована в ноябре 2011 года) компания обладает достаточно серьезным парком бизнес-джетов. В настоящее время оператор располагает самолетами следующих типов: Bombardier Challenger 605, Bombardier Global Express XRS, Gulfstream G450, Gulfstream G550 и BBJ.

Оператор базируется в Международном аэропорту Laishan (город Яньтай), восточной провинции Шаньдун. Также Nanshan Jet имеет собственные FBO в Пекине, Шанхае и Шэньчжэне. Помимо авиаперевозок, Nanshan Jet инвестировала большие средства в развитие наземной инфраструктуры в аэропорту базирования, построив собственное FBO и склад запасных частей для собственной авиатехники. Также самолеты перевозчика активно заняты в сегменте медицинской эвакуации, морского мониторинга и мониторинга нефтяных месторождений в интересах крупных корпораций и технического обслуживания.

Клиенты Nanshan Jet – представители крупного бизнеса и государственные чиновники высокого ранга. В планах на 2018 год, помимо увеличения воздушного парка, стоит открытие представительств компании за пределами Китая.



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

Fokker Techniek оборудует первый ACJ319neo

Голландский провайдер по техническому обслуживанию, ремонту и кастомизации Fokker Techniek заключил контракт на VIP-комплектацию первого Airbus ACJ319neo. Компания была выбрана немецким чартерным оператором K5-Aviation для разработки и установки интерьера от имени неназванного владельца. Самолет прибудет на объект Fokker в Вонсдрехте в мае 2019 года, а передача клиенту намечена на начало 2020 года.

ACJ319neo присоединится к флоту управляемых самолетов K5, который включает в себя три ACJ319 текущего поколения, два из которых были кастомизированы Fokker в 2008 и 2016 годах, а третий

оборудован Airbus в 2012 году, и два бизнес-джета Bombardier Global Express/XRS. K5 также разместил заказ на ультрадальний Global 7000, который планируется к поставке в 2019 году.

По данным Airbus, на сегодняшний день продано девять самолетов семейства ACJ320neo – три ACJ319 и шесть ACJ320.

Первый деловой самолет поколения neo (ACJ320neo) будет передан швейцарскому провайдеру ТОиР АМАС Aerospace в конце этого года, а через 12 месяцев после переоборудования он будет поставлен владельцу из Великобритании, Acropolis Aviation.



авиа
бизнес
групп

www.aviagroup.ru
ops@aviagroup.ru

+7 495 789 38 06

125445 Москва
Ленинградское шоссе
дом 65, строение 3

Кадровые вопросы вертолетной индустрии

В рамках деловой программы 11-й Международной выставки вертолетной индустрии HeliRussia 2018 25 мая состоится круглый стол «Обсуждение потребностей рынка вертолетной индустрии в квалифицированных кадрах и современные методы подбора персонала». Мероприятие организовано информационным партнером выставки – рекрутинговым порталом AviaCareer.

Вертолетная индустрия является комплексной и высокотехнологичной средой, которая требует профессионализма, значительной квалификации и компетенции кадров во всех ее областях. Выставка HeliRussia 2018 является главным событием российской вертолетной индустрии и собирает компании, представляющие все виды бизнеса отрасли, а также собирает широкий круг специалистов и учащихся. Благодаря возможности привлечь к обсуждению всех участников рынка, выставка служит оптимальной площадкой для обсуждения кадровых вопросов.

В программе круглого стола состоится презентация онлайн-платформы AviaCareer.com, экспертное обсуждение с целью выработки механизмов улучшения взаимодействия между предприятиями отрасли, профильными учебными заведениями и квалифицированными соискателями, пройдет сессия вопросов и ответов.

Мероприятие ориентировано на представителей кадровых служб всех предприятий вертолетной индустрии, а также на специалистов по трудоустройству выпускников учебных заведений. Портал AviaCareer.com является единственным специализированным ресурсом для поиска и подбора персонала в авиационной отрасли в России.

Участие в круглом столе, как и в других мероприятиях деловой программы HeliRussia 2018, бесплатное при предварительной регистрации на сайте выставки.



HELIRUSSIA 2018

24-26 мая

Организатор: **МИНПРОМТОРГ РОССИИ** | Титульный спонсор: **ВЕРТОЛЕТЫ РОССИИ**

XI Международная выставка вертолетной индустрии

КРУПНЕЙШАЯ ВЕРТОЛЕТНАЯ ВЫСТАВКА В ЕВРОПЕ

Устроитель: **РВС** (Российские выставочные системы) | При поддержке: **АВИ** (Авиационная выставка)

Москва, МВЦ «Крокус Экспо»
www.helirusia.ru

6+

Surf Air представляет новые программы и маршруты

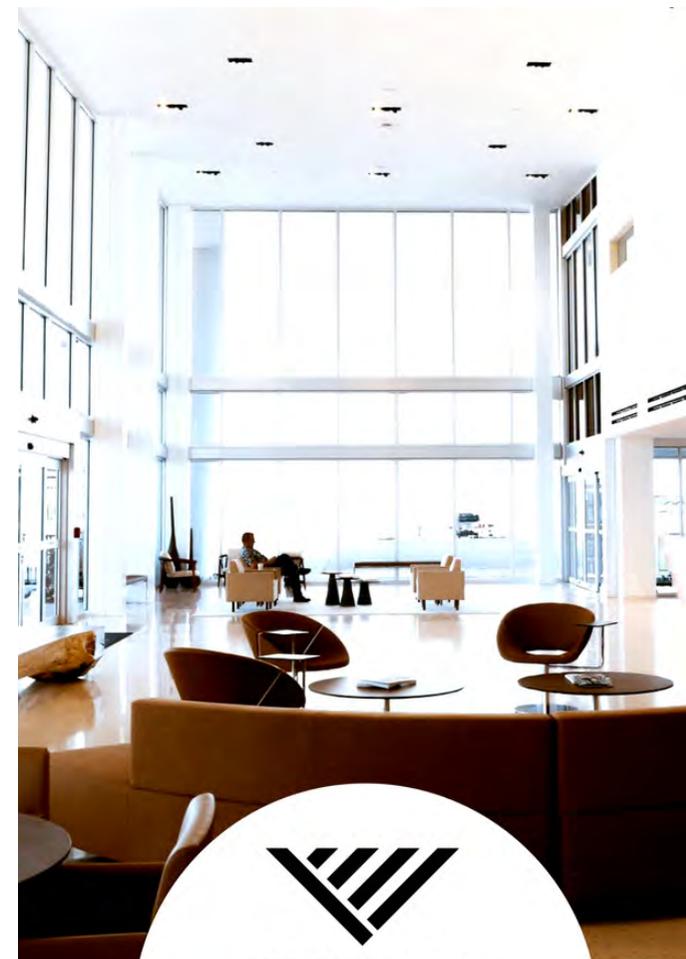
Авиакомпания Surf Air представила новые региональные и глобальные программы, а также новые партнерские отношения с чартерными операторами, которые добавили около 20 новых направлений в Европе. Дополнительные европейские маршруты, включая Милан, Цюрих, Люксембург, Мюнхен, Брюссель, Вена, Женева, Базель и Ницца обслуживаются на PC-12, которые предоставил новый европейский партнер Surf Air – компания JetClass.

Новое партнерство с американским оператором Blade, заключенное этим летом, позволит клиентам Surf Air получить доступ к вертолетам и гидросамолетам Blade между Нью-Йорком и Куогом, Саутгемптоном, Восточным Хэмптоном, Монтауком и Ньюпортом, а также на маршрутах между Нью-Йорком и Вестчестером и Нантакетом. Blade также обслуживает

побережье Нью-Джерси и будет ежедневно выполнять рейсы между Манхэттеном и всеми окрестными аэропортами.

Между тем, цена новой глобальной членской программы Surf Air начинается с \$3950 в месяц и включает в себя все американские и европейские маршруты. Текущая премиальная программа членства Surf Air, которое начинается с \$2950 в месяц, в настоящее время включает доступ к маршрутам в Калифорнии, Техасе и Восточном побережье.

Кроме того, компания представила программу Surf Air Escapes для отдыха и путешественников с нечастыми полетами. Она имеет более низкую стоимость подписки и дополнительную плату за рейс в сети Surf Air.



FBOEXPERIENCE.COM
TOP SELECTED FBOS

Мексиканский дебют

Bell Helicopter (входит в Textron Inc.) продолжает расширять географию поставок своего нового вертолета 505 Jet Ranger X. На прошлой неделе первый вертолет был передан мексиканской компании RED WINGS S.A. DE C.V.

Напомним, что в конце марта вертолетостроитель поставил первый Bell 505 Jet Ranger X на постсоветское пространство. Вертолет будет эксплуатироваться в Грузии в интересах частного владельца. А с 12 по 23 мая демонстрационный вертолет компании Bell планируется показать в Петербурге и Москве и после он будет представлен на выставке HeliRussia 2018 на стенде Bell. Первые поставки Bell 505 в Россию ожидаются уже в первой половине 2018 года.

Bell имеет более 450 писем о намерениях на Jet Ranger X и находится в процессе перевода их в твердые заказы. По словам генерального директора производителя Митча Снайдера, Bell в этом году планирует выпустить около 50 новых 505, а базовая стоимость вертолета находится в районе \$1,2 млн.

Bell 505 Jet Ranger X – легкий пятиместный вертолет с двигателем Turbomeca Arrius 2R, системой FADEC, крейсерской скоростью 232 км/ч, дальностью 667 км, полезной нагрузкой 680 кг. К услугам клиентов вертолет предлагает полностью интегрированную «стеклянную кабину» для уменьшения нагрузки пилота, отличный обзор для экипажа и авионики G1000H. Дополнительной функцией безопасности является высокоинерционный несущий винт, который дает превосходные возможности авторотации.

В ноябре прошлого года Bell Helicopter объявила о сертификации Bell 505 Jet Ranger X Европейским агентством по безопасности полетов (EASA).

EASA сертифицировала двигатель для китайского H175

Safran Helicopter Engines получила сертификат типа EASA для своего газотурбинного двигателя Ardiden 3C. Известный в Китае как WZ16, двигатель будет устанавливаться на вертолете Avicopter AC352 и совместно разработан и изготовлен Safran Helicopter Engines, Dongan и Harpi, дочерними компаниями консорциума Aero Engine Corporation of China. Сертификат от Администрации гражданской авиации Китая (CAAC) ожидается в сентябре 2019 года.

Ardiden 3C/WZ16, который станет первым вертолетным двигателем, сертифицированным CAAC и EASA, представляет собой газотурбинный двигатель нового поколения в классе мощности от 1700 до 2000 л.с. По словам Safran, он имеет расход топлива на 10% меньше, чем нынешние двигатели этого класса.

Летная тестовая кампания Safran Ardiden 3C началась в декабре 2016 года с первого полета AC352. Другой вариант этого двигателя, Ardiden 3G, был выбран «Вертолетами России» для Ка-62, который совершил первый полет в мае 2017 года. С начала наземных испытаний двух вариантов Ardiden 3 наработано более 10000 тестовых часов.

AC352 – версия вертолета Airbus H175 для китайского рынка. H175 был разработан совместно Airbus Helicopters и Avicopter, причем последняя отвечала за изготовление фюзеляжа и некоторых узлов. AC352 можно продавать только в Китае и небольшом количестве стран, близких к Китаю, где Airbus вряд ли будет продавать свои H175.



Первый Latitude в Китае

Китайский бизнес-оператор Emper General Aviation приступил к эксплуатации первого в Поднебесной бизнес-джета Cessna Citation Latitude. В начале апреля компания получила первый из двух заказанных самолетов. Второй самолет придет в распоряжение Emper General Aviation в первых числах мая. Всего с начала поставок в 2015 году Cessna передала заказчику свыше 110 самолетов Citation Latitude.

Citation Latitude стал очередной новой разработкой Cessna, в которой компания использовала «антикризисный» подход к проектированию. То есть были использованы некоторые отработанные технологии и узлы, к которым добавились новые возможности. Latitude достались некоторые узлы крыла, кормовая секция и двигатели PW306D от 12-местного Citation Sovereign+. При этом фюзеляж растянут, и салон является на данный момент самым широким среди самолетов Cessna, причем по всей длине, а она превышает 21 фут, пассажир может встать в полный рост.

Новый джет Cessna сочетает в себе полезную нагрузку, скорость и дальность полета, соответствующие требованиям клиентов, с уникальными возможностями салона. И это при том, что цена его составляет \$16,25 млн. Самолет имеет экипаж из двух человек и вмещает девять пассажиров. Максимальная высота полета составляет 45000 футов (13716 м), а максимальная крейсерская скорость – 440 узлов (815 км/час). Набор высоты до 43000 футов (13106 м) занимает всего 23 минуты.

PWC тормозит сертификацию G500

Компания Pratt & Whitney Canada продолжает работу над сертификацией гондолы двигателя для бизнес-джета Gulfstream G500, и из-за этого сертификация и ввод в эксплуатацию силовой установки ожидается несколько позднее – этим летом. Об этом сообщил исполнительный директор United Technologies (материнская компания для Pratt & Whitney Canada) Грег Хейс во время пресс-конференции по итогам первого квартала. Первоначально, при запуске программы более трех лет назад, Gulfstream планировал сертифицировать G500 в 2018 году, но затем изменил график в сторону уменьшения сроков, до второй половины 2017 года.

Но поскольку в новый срок одобрения не был соблюден, Gulfstream пояснил, что один поставщик не ожидал некоторых новых требований к документации, необходимых для Европейского агентства по авиационной безопасности. Тогда производитель

перенес ввод в эксплуатацию G500 обратно к первоначальному графику – в 2018 году.

Подразделение UTC, компания Pratt & Whitney Canada (PWC), поставляет Gulfstream интегрированную силовую установку для G500. В систему входят двигатель PW800 и его гондола. «Двигатель сертифицирован», - сказал Хейс. «Но мы все еще работаем над гондолой». Глава UTC добавил, что ввод в эксплуатацию силовой установки планируется к концу этого лета. «Я не думаю, что в этом есть какая-то драма», - добавил он.

В 2014 году P&WC объявила о выборе компании Nordam из Оклахомы для поставки воздухозаборника, гондолы и реверса тяги для PW800. Ранее в этом году австрийская FACC Aerospace объявила, что она выбрана P&WC для поставки гибридного металлокомпозитного кожуха вентилятора для двигателя.



Фото: Дмитрий Петроченко

Gulfstream расширяется в Пекине

Начиная со второго квартала, сервисный центр Gulfstream Aerospace (Gulfstream Beijing – совместное предприятие Gulfstream и HNA Technic) в международном аэропорту Beijing Capital увеличивает время работы. Техцентр вводит вторую смену с 15:30 до полуночи с понедельника по пятницу. Для дополнительной смены Gulfstream Beijing также наймет около 10 технических специалистов и инспекторов.

Компания также добавляет несколько возможностей для дальнейшего улучшения поддержки операторов, базирующихся в Большом Китае, включая одобрение администрации гражданской авиации Китая (СААС) для 36-месячных проверок G650 и G650ER. Gulfstream Beijing также планирует получить разрешение СААС на проведение 96-месячных проверок G550 и G450, 72-месячных проверок G280 и 144-месячных проверок G200.

С момента начала работы специалисты Gulfstream Beijing выполнили более 850 мероприятий по техническому обслуживанию, включая поездки для помощи клиентам в Китае, Гонконге, Тайване, Японии, Южной Корее и на Филиппинах.

Также для дальнейшего развития технической поддержки операторов Gulfstream по всему миру, в прошлом месяце компания создала центр для решения ситуаций AOG. Контактный центр технических операций находится в сервисном центре Gulfstream Savannah в США.

Входящие звонки или сообщения, обозначенные как AOG, направляются в центр, где опытные сотрудники могут использовать глобальные ресурсы Gulfstream, в том числе группы полевой и воздушной поддержки (FAST), которые могут быстро доставлять детали, инструменты и/или техников.

SaxonAir Charter увеличивает парк

Британский бизнес-оператор SaxonAir Charter приступает к эксплуатации Hawker 900XP (G-SCPJ), который будет доступен для выполнения чартерных рейсов. Самолет 2009 года выпуска оборудован салоном, способным разместить до 7 пассажиров.

SaxonAir, базирующийся в Норвиче, один из многих британских бизнес-операторов, который показывает устойчивый рост. Так, компания сообщает о значительном увеличении производственных показателей с начала 2016 года. С 2014 года SaxonAir назначен эксклюзивным торговым представителем Nextant Aerospace в Великобритании, Нормандских остро-

вах, на острове Мэн и в Ирландии. Позднее оператор приступил к эксплуатации двух самолетов Nextant 400XTi. В марте 2017 года SaxonAir приступил к эксплуатации нового типа бизнес-джета – Embraer Legacy 500.

Кроме нового самолета, чартерный парк компании включает Gulfstream G550 (G-MRLX), Legacy 500 (G-SUEJ), Hawker 900XP (G-KLNE), Hawker 750 (G-TWIY), Phenom 300 (G-POWO), Hawker 400XP (G-KLNR), Citation Mustang (G-KLNW), а также вертолеты Leonardo Helicopters AW109SP (G-KLNH) и Airbus Helicopters H120 (G-KLNP).



Вертолетный Uber

В Великобритании начинает работу новый сервис по бронированию рейсов на вертолетах. Цифровой сервис Flyt позволяет клиентам просматривать расценки вертолетных операторов в режиме реального времени и заказывать онлайн рейс с помощью компьютера, планшета или смартфона. Сервис был создан пилотом вертолета Энди Кингом и соучредителем SaxonAir Джеймсом Палмером. Штаб-квартира компании базируется в London Heliport в Баттерси, а технические службы – в Манчестере.

«Мы полагаем, что Flyt будет способствовать тому, чтобы частные владельцы сдавали свои вертолеты в аренду через нашу систему для компенсации своих эксплуатационных расходов», - говорит Энди Кинг.

Услуга, в частности, нацелена на продажу пустых мест на чартерах. Компания полагает, что опыт клиентов будет аналогичен заказу услуги совместно-го использования, как Lyft или Uber. Клиент вводит данные о рейсе, а Flyt рассчитывает стоимость и время в пути, ищет оператора в режиме реального времени, подтверждает оператора, отправляет детали клиенту и совершает платеж для завершения заказа.

По словам Flyt, его обширная база данных по вертолетным полетам позволяет реально моделировать время полета и затраты. Компания уже получила существенную финансовую поддержку от инвесторов, включая компании Aradmi Ventures и EarlyMarket.

Надежды не оправдались

Несмотря на то, что поправки Минтранса об ограничении полетов на время проведения чемпионата мира по футболу 2018 были приняты и вступили в силу, о чем АОПА Россия сообщала [здесь](#), это ничего не значит. Нам закроют небо ровно также, как это было год назад.

Минтранс опубликовал проекты приказов, отменяющие упоминания про двустороннюю связь и ответчики вторичной радиолокации. Нет никаких сомнений, что приказы вскоре будут приняты и вступят в силу к началу чемпионата.

Предложения АОПА Россия по сокращению размеров зон ограничений или сокращению периода установления зон до времени проведения футбольных матчей так и не были услышаны. Печально осознавать, что вся авиация общего назначения рассматривается если не как террористы, то как их пособники, и для ее «нейтрализации» нужны меры тотального запрета. АОПА Россия считает, что подобное отношение к пилотам и владельцам воздушных судов авиации общего назначения и малой коммерческой гражданской авиации серьезно подрывает и без того шаткие отношения авиационного сообщества с властью.

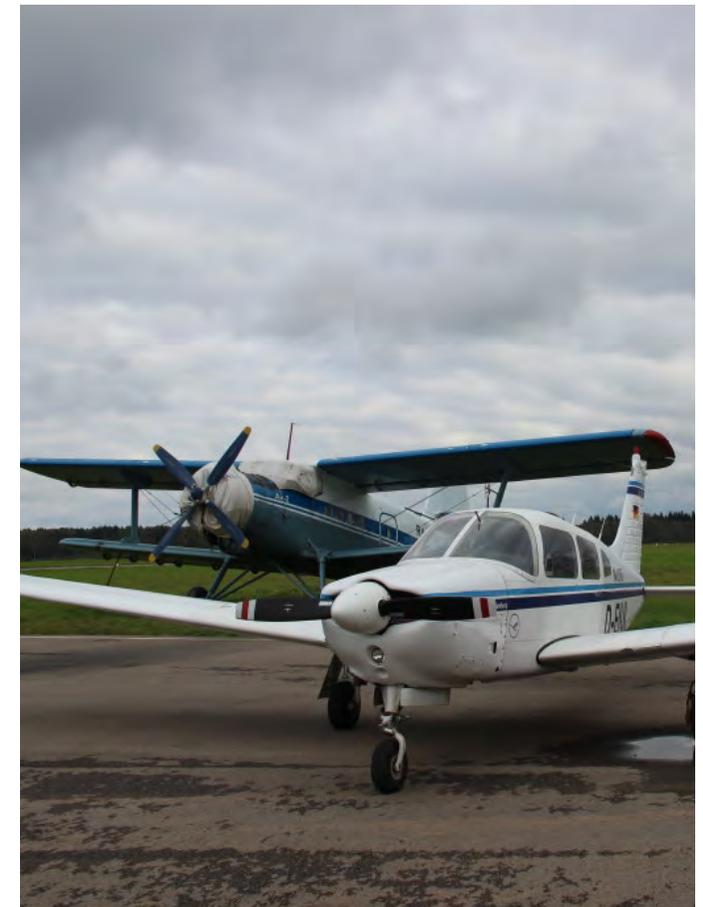
Ограничения вступят в силу 1 июня и продлятся до 17 июля, в пик сезона это приведет к миллиардным убыткам для области. Руководители предприятий, связанные с авиацией общего назначения уже уведомили о фактическом закрытии на указанный период. Прекращаются учебные полеты, персонал отправлен в неоплачиваемые отпуска.

Заявки на выполнение полетов необходимо будет подавать, как и год назад, за сутки до планируемого полета через зональный центр в межведомственный

оперативный штаб. Однако по опыту прошлого года практически все такие заявки отвергались.

Что можно посоветовать? Улетать и уезжать подальше от городов проведения матчей Чемпионата мира по футболу. И чем дальше, тем приветливее будет для частных пилотов.

Проекты приказов можно увидеть [здесь](#).



Поставки Gulfstream упали, но заказы остаются на уровне

В первом квартале поставки Gulfstream Aerospace сократились на 13,3% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. За первые три месяца текущего года компания поставила 26 самолетов. Поставки суперсреднего G280 составили семь самолетов, как и в первом квартале прошлого года. Но поставки крупноразмерных бизнес-джетов сократились на четыре самолета, до 19 машин.

Хотя общие доход и прибыль General Dynamics в этом квартале немного выросли, однако они снизи-

лись в подразделении Aerospace, которое включает Gulfstream и Jet Aviation. Здесь доход в первом квартале составили \$1,852 млрд, что на 12% меньше, чем в прошлом году, а прибыль снизилась на 21,2% и составила \$346 млн.

Снижение в сегменте больших самолетов произошло отчасти из-за прекращения поставок G450 до момента их замены на G500, а не после того, как новый самолет будет сертифицирован, что ожидается в июне или июле.

По словам Фебы Новакович, генерального директора General Dynamics, еще одним фактором снижения поставок стала «просто проблема времени», которая препятствовала поставке еще двух самолетов в течение квартала, G550 и G280 для специальных миссий. Новакович сообщила, что их поставка была отложена для удобства заказчика.

«Если бы мы управляли этими поставками, как планировалось, мы бы получили или немного превысили ожидаемые доходы. В течение пасхальной недели было труднее работать по поставкам. То же самое можно сказать о работе по завершению заказов», - сказала она.

По вопросу о том, что предложенные Китаем пошлины могут повлиять на спрос на бизнес-джеты в Азии, Новакович сказала, что консенсус на недавнем авиасалоне АВАСЕ состоял в том, что это было скорее «дискуссией в средствах массовой информации и не вызвало никаких обсуждений по реальным сделкам». «Китайские клиенты считают, что вопрос о пошлинах будет разрешен. Помимо этой осторожности, мы с оптимизмом смотрим на рынок и наши продажи», - сказала она.

По словам Новакович, соотношение поставленных самолетов к заказанным в первом квартале составило 0,8:1, что немного выше, чем соотношение 0,7:1, которое компания наблюдала в первом квартале в течение последних нескольких лет. «Продажи Gulfstream сильны как в Северной Америке, так и в Европе», - отметила она, а продажи в США увеличились за счет заказов на замещение и из-за налоговой реформы. Объем портфеля заказов авиационного подразделения GD на 1 апреля составил \$12,059 млрд, по сравнению с \$12,466 млрд в конце 2017 года.



Погоды стоят дорогие

Впервые с 2010 года ФАС может повысить ставки ФГУП «Госкорпорация по организации воздушного движения» (ГК по ОрВД) за аэронавигационное обслуживание - в среднем на 5% как для российских, так и зарубежных авиакомпаний. Перерасчет был сделан на основании тарифной заявки ГК по ОрВД, включающей с 1 марта все виды метеообслуживания, в том числе то, которое должно закупаться ФГУП у структур Росгидромета. В ФАС считают, что повышение не отразится на расходах авиакомпаний, но те уже прогнозируют дополнительные затраты.

ФАС подготовила проект приказа о повышении тарифов за аэронавигационное обслуживание, документ размещен на regulation.gov.ru. Ставку за 100 км полета над РФ предлагается поднять для российских и зарубежных авиакомпаний в среднем на 5%, она, как и сейчас, будет зависеть от взлетной массы самолета. Минимальный тариф для иностранного перевозчика составит \$11,1, максимальный - около \$135. Для авиакомпаний РФ, летающих за рубеж, ставки составят от 351 руб. за 100 км (самолет до двух тонн) до 3,2 тыс. руб. (для судна массой свыше 400 тонн).



На внутренних рейсах ставка варьируется от 89 руб. до 942 руб.

Ставки сборов за аэронавигацию в РФ не повышались с 2011 года, в выручке ФГУП «ГК по ОрВД» они составляют 89,2%. В 2016 году сборы выросли на 6,9%, до 93 млрд руб., при этом платежи иностранных авиакомпаний увеличились за счет курса доллара на 11,2%, до 72,5 млрд руб., российских - снизились на 12,6% на международных рейсах и на 1,2% - на внутренних. С 2016 года правительство закрепило правило, что прибыль от сборов идет на инвестиции в аэронавигационную инфраструктуру.

В Росавиации на запрос «Ъ» не ответили, в ГК по ОрВД отказались от комментариев. Источник «Ъ», знакомый с ситуацией, говорит, что рост ставок окажет «существенное влияние» на доходность ГК по ОрВД. «Несмотря на оптимизацию расходов, на фоне инфляции и роста курсов валют затраты на электроэнергию, оборудование, зарплату продолжают расти», - говорит он. При этом авиаперевозки в 2015-2017 годах уступали 2014 году, отмечает источник «Ъ». При этом ФГУП с 2015 года из собственных средств финансирует ФЦП по модернизации Единой системы ОрВД.

В ФАС сообщили «Ъ», что ставки индексируются в соответствии с тарифной заявкой и финансовой моделью ФГУП ГК по ОрВД «на уровень, покрывающий экономически обоснованные расходы, включая расходы на метеообеспечение», решение не приведет к увеличению тарифной нагрузки на российские авиакомпании. Проект приказа будет рассмотрен на правлении службы во вторник. Собеседник «Ъ» в отрасли считает, что повышение ставок поможет компенсировать затраты ФГУП на закупку предполетной метеоинформации у Росгидромета. Сейчас в сбор включено только метеообслуживание во время

полета (примерно 1 млрд руб. в год). Предполетную информацию авиакомпании закупали у структур Росгидромета на 2,3 млрд руб. в год. Но Минтранс в марте 2017 года потребовал включить и предполетную информацию в общий сбор, изменив схему оплаты: с 1 марта 2018 года договор о предоставлении предполетных данных должен быть заключен ГК по ОрВД с Росгидрометом, сумма была определена в 3,6 млрд руб. в год. Но подписание затормозилось на этапе предоставления Росавиацией в ФАС тарифной заявки и финансовой модели (см. «Ъ» от 18 апреля).

Но перевозчики с опасением восприняли новые тарифы. Президент «UTair - пассажирские авиалинии» Павел Пермяков заявил «Ъ», что любое повышение отрицательно скажется на потенциале развития авиарынка и вызовет рост цен на билеты. Дополнительные расходы UTair до конца года могут составить более 3 млн руб. Источник «Ъ» в группе «Аэрофлот» считает, что любое увеличение ставок ведет к росту расходов, что отражается на потребителе. Он добавил, что в итоге направления, где «Аэрофлот» выполняет социально значимую программу «плоских тарифов» (Крым, Калининград и Дальний Восток), станут «еще более убыточными».

Исполнительный директор «Авиапорта» Олег Пантелеев считает, что повышение сборов не имеет отношения к инициативе Госдумы о контрсанкциях (могут коснуться пролетов американских авиакомпаний через РФ). Он говорит, что в издержках перевозчиков на аэронавигацию приходится не более 3%, и в сравнении с ростом стоимости топлива или ставок за аэропортовое обслуживание последствия для перевозчиков незначительны.

Источник: Коммерсантъ

На вторичном рынке цены стабилизируются

Исследование компании Colibri Aircraft, которая специализируется на маркетинге, перепродаже и покупке подержанных частных самолетов, показывает стабилизацию цен и резкое снижение обесценивания шести различных типов популярных частных самолетов. Средняя запрашиваемая цена по этим шести моделям выросла на 1,56% по сравнению с 2016 годом.

В 2017 году произошло резкое снижение темпов обесценивания частных самолетов, а у некоторых моделей даже наблюдалось повышение стоимости. Это значительный поворот после предыдущих девяти лет стабильно снижающихся цен, включая период резкого снижения стоимости в течение предыдущих четырех лет.

Компания сообщает, что эти события являются результатом падения предложения частных самолетов, выставленных на продажу, а также улучшения мировой экономики и общего роста спроса.

Исследование Colibri Aircraft показывает, что в 2017 году средняя запрашиваемая цена составляла \$9,145 млн., что на 1,56% выше, чем в 2016 году, когда соответствующий показатель составлял \$9,004 млн. При том, что в период между 2016 и 2015 годами падение цен составило 17,32% и 11,9% – в период между 2014 и 2015 годами.

В исследовании были проанализированы данные по

Год	Средняя цена для шести типов	Изменение
2014	\$12,369 млн.	-11,83%
2015	\$10,891 млн.	-11,9%
2016	\$9,004 млн.	-17,32%
2017	\$9,145 млн.	+1,56%

шести самолетам: Cessna Citation CJ2, Cessna Citation Excel, Gulfstream G550, Bombardier Global XRS, Cessna Citation Mustang и Bombardier Learjet 45.

Оливер Стоун, управляющий директор Colibri Aircraft, сказал: «После нескольких лет падения цен на подержанные частные самолеты мы, наконец, видим, что они начинают стабилизироваться. Это связано с падением предложения новых и подержанных самолетов, поступающих на рынок, и улучшением глобальной экономики, что, как правило, увеличивает спрос на бизнес-джеты и помогает стабилизировать цены».

Из шести рассмотренных моделей частных самолетов, период между 2016 и 2017 годами Learjet 45 в среднем подешевел на 4,77% по сравнению с падением цены на 17,14% в прошлом году, тогда как у Bombardier Global

XRS, большого сверхдальнего джета, средняя запрашиваемая цена снизилась на 5,08% по сравнению со снижением в предыдущие годы на 17,10%, 14,41% и 9,25%.

Это подчеркивает более широкую тенденцию рынка бизнес-джетов по стабилизации цен и гораздо более мягкое снижение цен по сравнению с недавним временем. На этом фоне цена Gulfstream G550 выросла на 8,63% (с \$22,378 млн. до \$24,308 млн.). Это последовало за ростом спроса, когда количество сделок увеличились на 46% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

G550 стал одной из наиболее активных моделей в 2017 году и стал одним из примеров роста цен. Это заметное отличие от предыдущего года, когда цены снизились на 25,96%.



Пять черт настоящего лидера

С момента основания в 2002 году Avinode работает в тесном сотрудничестве с компаниями и частными лицами, которые используют разработанные ей технологии. За это время у нее была возможность следить за созданием и развитием компаний, которые должны были стать силой в мире деловой авиации, и за лидерами, стоящими за ними.

Avinode решила выяснить, что общего между этими лидерами? Что нужно, чтобы быть лучшим в нашей отрасли? Вот пять черт, которые выделили эксперты.

1. Гибкость

Лидеры – это те, кто видит большую картину не только своего бизнеса, но и того, как их бизнес вписывается в постоянно меняющуюся отрасль и окру-



жение. Ведущие лидеры бизнес-авиации активно пытаются прогнозировать и готовиться к изменениям, а не просто реагировать на них. Наблюдая за социальными изменениями (такими как растущая популярность интернет-экономики), они спрашивают: «Как это в один прекрасный день повлияет на мой бизнес? Как я могу использовать эти перемены?»

Хорошие лидеры должны иметь четкое видение своего бизнеса, но при необходимости гибко менять свой подход, прислушиваясь к «обратной связи» от всех коллег и сотрудников, а также активно искать экспертов в этой области.

2. Эмоциональное восприятие

В качестве лидера необходимо действовать философски и оперативно, но также необходимо осознавать и делать маленькие жесты, которые действительно влияют на клиентов и коллег. Если вы можете завоевать «сердца и умы» своей команды, они захотят работать на вас как на личность, они будут гораздо более продуктивными, чем люди, выполняющие свои договорные обязательства перед компанией. Нет предела тому, что люди могут достичь, когда они чувствуют себя ценными.

3. Навыки общения

Харизма перед людьми и камерами определенно помогает. Одним из основных признаков лидера является естественная способность к неформальному общению на таких отраслевых мероприятиях, как European Business Aviation Convention & Exhibition (EBACE).

Если в настоящее время у вас нет уверенности при разговоре, на пресс-конференции или перед телека-

мерой, подготовка для работы со СМИ действительно поможет вам стать лицом и голосом вашей компании. Обучаясь объяснять сложные моменты ясным и кратким образом и без каких-либо видимых усилий, вы будете на пути к тому, чтобы стать бизнес-лидером.

4. Любовь к новым технологиям

Чтобы быть лидером в отрасли бизнес-авиации, вы всегда должны быть открыты для передовых решений и методов повышения эффективности вашего бизнеса. В конце концов, телефон был когда-то единственным способом быстро забронировать чартер. Но теперь, например, более 30% североамериканских операторов дают ответ в течение 45 минут с момента подачи запроса через Avinode.

Умные лидеры не только разрабатывают и развивают приложения для смартфонов для заказа рейсов деловой авиации в одно нажатие. Они уже спрашивают: «Кем будут те, кто придет после поколения двухтысячных?»

5. Устойчивость

В 21-м веке бизнес-авиация жесткая. Данные GAMA показывают, что мировые поставки бизнес-джетов сократились в два раза, с 1317 самолетов в 2008 году до 667 самолетов в 2016 году. Для руководства нашей отраслью во время финансового кризиса 2007-2008 гг. нужны были сильные лидеры и поэтому сегодня идет восстановление. (Поставки бизнес-джетов немного выросли, до 676 самолетов в 2017 году).

В будущем также потребуются сильные лидеры. Если вы сможете снова встать на ноги, после неудачи, вы можете стать одним из исключительных лидеров, которые нужны нашей отрасли.

Путешествие в Гамбург

Добрый день, дорогие друзья! С вами снова Кулинарные заметки.

Как вы знаете, мы просто обожаем путешествовать, а если это связано с нашей вкусной отраслью, то путешествие становится приятным вдвойне. Сегодняшние Кулинарные заметки мы посвятим состоявшемуся в начале апреля путешествию в Гамбург.

Весенне-летний сезон мы, уже можно сказать, традиционно начинаем с выставки World Travel Catering & Onboard Services, которая проходит в Гамбургском выставочном центре Hamburg Messe und Congress.

В понедельник утром (две недели назад) из московской ранней весны мы ворвались в ритм цветущего ветреного Гамбурга. Всегда приятно приезжать куда-

либо в первый раз, но не менее приятно возвращаться в места, где ты уже был и чувствовать себя там «в своей тарелке». Ведь ты уже действуешь без суеты, и знаешь куда идти, где купить билет на поезд и в каком кафе можно быстро и вкусно перекусить.

На этот раз мы остановились около от выставочного центра, откуда и начинаются наши приключения.

Что вы чувствуете попадая в Германию? Вернее, как вы ощущаете Германию на вкус. Конечно же, Пиво и Сосиски. Вот и мы первым делом решили попробовать Германию на вкус. Что можно сказать о сосиске с соусом кари, съеденную в переходе Гамбургского метро. Она все та же!!! Но больше всего нас удивила новая разработка – машина для резки сосисок. Продавец пропускает через эту машину готовую сосиску, и она нарезается ровными, одинаковыми кружочками. Это машина похожа на мясорубку, только вертикальную, своего рода: «сосискорез». Сделана для того, чтобы посетителям было удобно есть сосиску без использования ножа. Очень забавное и интересное изобретение.

Вечером накануне выставки в Hamburg Messe und Congress традиционно проходит закрытая вечеринка для участников и гостей экспозиции, и этот факт является отличительной чертой WTCE от других событий нашего рынка. Например, сравнивая с EFACE, где большинство вечеринки проходит в первый и второй день выставки, данная политика WTCE дает возможность познакомиться с участниками накануне и, конечно, запланировать еще несколько встреч на предстоящие дни. На этой вечеринке угощают горячими блюдами в формате шведского стола. Нет привычных канапе или мини закусок, только большие порции горячего с гарниром – интересный и необычный формат для фуршета.



И вот наступил первый день выставки. С первых шагов по павильону мы заметили, что экспозиция стала еще масштабнее. Появилось много новых участников, которые на своих стендах раскрывали секреты и тенденции в сфере упаковки питания для авиации, рассказывали про различные кухни, которыми можно удивлять пассажиров и угощали

интересными блюдами просто с огромным сроком годности. Например, как вам салат аля-русс (это так они называют винегрет) 2-недельной давности? Или десерт со сроком годности 2 месяца?

На протяжении трех дней на различных площадках выставки проходили конференции, в рамках кото-

рых обсуждались новые технологии и глобально решались вопросы будущего авиационного кейтеринга.

Второй день мы посвятили дегустации блюд на стендах крупнейших игроков рынка мира бортпитания. Как и в прошлом году, несомненным фаворитом стал стенд компании Gate Group. В этот раз они отошли от концепции различных кухонь, а разделили свой стенд на классы пассажирских авиарейсов – от простого эконома до частного перелета, при этом вкусовые качества блюд в любом классе оставались на высочайшем уровне.

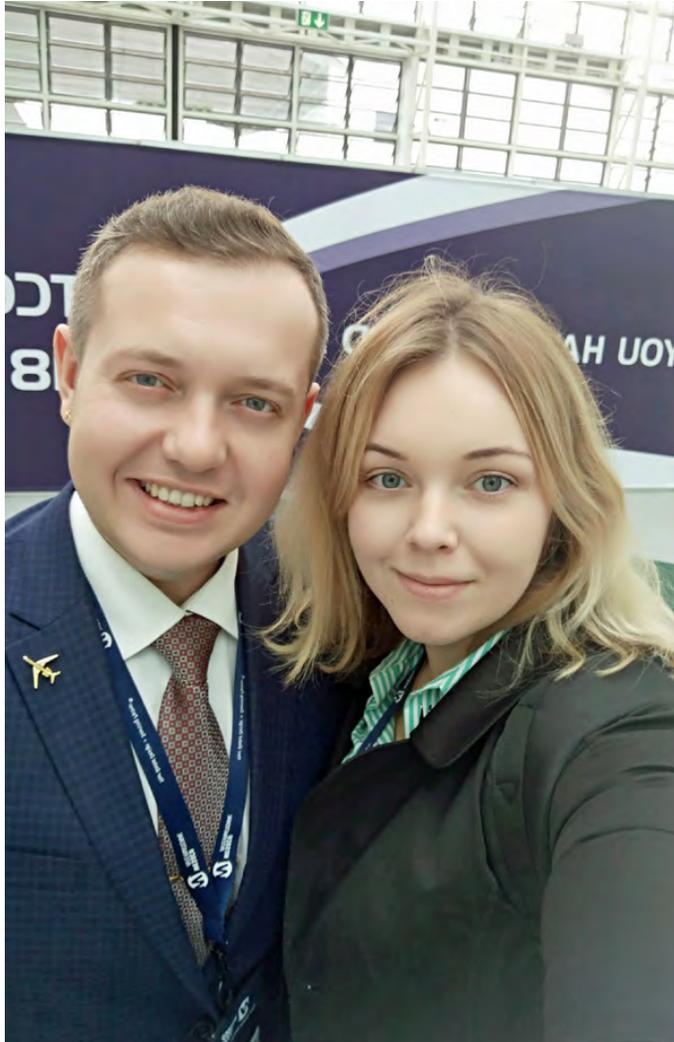
Ежедневно в театре выставки проходили различные мастер-классы и конференции, где можно было пообщаться и узнать много нового от шеф-поваров и менеджеров различных кейтеринговых компаний. Первый день был посвящен Французской кухне, второй – Итальянской кухне и здоровому питанию, а третий – Нордической гастрономии.

Традиционно из наших путешествий должна быть какая-то история про местные приключения или «вкусные» места. Так вот! В сорока минутах езды от Гамбурга есть небольшой городок Любек. В своем великом прошлом это не только город-памятник позднеготической архитектуры из красного кирпича, но и крупнейший центр Ганзейского союза, история которого захватила наши предпринимательские умы с неистовой силой. История историей, но что же там вкусного?

Насытившись горьким опытом посещения ресторана с отметкой Мишлен в прошлом году, на этот раз мы не стали замахиваться на столь высокую кухню, а решили найти то, что более понятно и любо русскому человеку. Одним из самых популярных блюд



Северной Германии является запеченный картофель с различными наполнителями, и это как нельзя широко распространено именно в Любеке. «Крошка-картошка! Нашли чем удивить!» - подумаете вы, но, поверьте, это очень вкусно... и это не просто смесь



картофеля и наполнителей, а целые блюда – Итальянские, Мексиканские и многие другие, в которых все гармонично сочетается. А еще этот город славится своими десертами из марципана, и, поверьте, они действительно лучше, чем Австрийские!!! Если вы любите изделия из Марципана – ищите этикетку с надписью «Made in Lübeck».

Но не только картошкой славится Германия. Все мы, однозначно, едем сюда за пивом и мясом. Поэтому мы решили поделиться еще парой мест «must have», которые вы найдете не только в Гамбурге.

Конечно, мы не могли пройти мимо любимшегося нам мясного местечка в Гамбурге BLOCK HOUSE с их невероятными стейками, и места не нуждающегося в особом представлении – Hofbräuhaus, где в невероятной атмосфере нам удалось посмотреть футбол и поболеть за Баварию вместе с местными жителями. Но больше всего нас удивила скорость обслуживания – очень быстро. И это с расчетом, что на тридцать огромных столов (мы считали) была одна официантка. Вот это профессионализм, а точнее годы работы на Октоберфест.

Неделя в Гамбурге прошла для нас так насыщенно, что спустя две недели, мы все еще под впечатлением, и стремимся воплотить полученные знания в жизнь в рамках нашей компании.

*До новых вкусных встреч!
Кушайте сами, кушайте с нами!
Ваши кулинарные гиды,
Евгений Панин и Анастасия Хмелева,
Jet Catering*



Самолет недели

Оператор: *Qatar Executive*

Тип: *Gulfstream G650ER*

Год выпуска: *2015 г.*

Место съемки: *апрель 2018 года в Antalya - LTAI, Turkey*



Фото: *Дмитрий Петроченко*