



Отшумели будни NBAA. В Орландо на этой неделе было жарко. Несколько премьер, активное общение боссов с общественностью, яркие выступления и весьма оптимистические прогнозы. Выставка, как всегда, привлекла внимательные аудитории и еще раз проиллюстрировал те позитивные тренды, которые мы наблюдаем весь текущий год. И это хорошо.

Из яркого. Бразильский авиапроизводитель Embraer Executive Jets представил новое семейство Praetor, в которое вошли две модели Praetor 500 и Praetor 600. «Пятисотка» позиционируется, как средний бизнес-джет с дальностью в 6019 км (с 4 пассажирами), «шестисотка» летает на расстояния до 7223 км с аналогичным количеством пассажиров и относится к так называемому суперсреднему классу. Новые самолеты займут место в линейке Embraer между Legacy 500 и Legacy 650.

NetJets и Textron Aviation подписали соглашение о поставках долевого оператору 175 новейших бизнес-джетов Cessna Citation Longitude. В договоре также прописана и возможность приобретения 150 Cessna Citation Hemisphere.

Тем временем провайдер услуг по оценке стоимости воздушных судов VREF выпустил свой первый в истории 15-летний прогноз остаточной стоимости для всех находящихся в производстве деловых воздушных судов. В соответствии с отчетом ожидается, что Gulfstream G600 стоимостью \$57,9 млн. сохранит 89% своей цены и через 15 лет будет стоить \$51,78 млн., а новый Pilatus PC-24 сохранит 88% покупной стоимости в \$8,9 млн., и в 2033 году его можно будет продать за \$7,82 млн.



Embraer представил семейство Praetor

«Мы раскрываем потенциал Legacy 450/500, чтобы клиенты могли в полной мере насладиться ценностью, которую предлагают эти подрывные продукты»

стр. 23



Honeywell обновила 10-летний прогноз рынка

Honeywell Aerospace повысила свой 10-летний прогноз поставок новых бизнес-джетов на период с 2019 по 2028 год до 7700 самолетов стоимостью \$251 млрд., что примерно на 2% больше по сравнению с прошлогодним отчетом

стр. 24



VREF выпустил прогноз остаточной стоимости

Провайдер услуг по оценке стоимости воздушных судов выпустил свой первый в истории 15-летний прогноз остаточной стоимости для всех находящихся в производстве деловых воздушных судов

стр. 26



Engineering Luxury

Как Comlux Completions поднимает планку в области VIP интерьеров

стр. 27

Gulfstream
G500



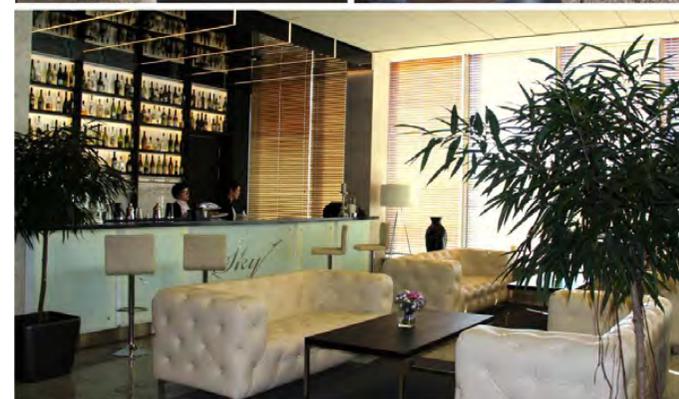
EASA создает правила для сертификации VTOL

Европейское агентство авиационной безопасности (EASA) открыло общественные **консультации** по предложению о стандартах летной годности, которые позволят обеспечить сертификацию легких летательных аппаратов вертикального взлета и посадки (VTOL). Агентство заявило, что цель состоит в том, чтобы «разработать первый компонент нормативной базы, позволяющий безопасно эксплуатировать аэротакси и электрические VTOL (eVTOL) в Европе.

При отсутствии в настоящий момент сертификационных требований для VTOL агентство разработало ряд специализированных технических спецификаций в виде специального условия для существующих правил сертификации вертолетов. Уникальными

особенностями VTOL, которые значительно отличаются от традиционных вертолетов или самолетов, и поэтому требуют такого особого специального условия, включают в себя тот факт, что распределенные подъемно-тяговые силовые установки используются для подъема и управления, и, хотя воздушные суда могут находиться в режиме висения, они не смогут выполнять авторотацию или контролируемое планирование в случае потери тяги.

Новые стандарты будут ограничены для VTOL с конфигурацией пассажирских сидений в пять или менее мест и максимальным сертифицированным взлетным весом 4400 фунтов или менее. Предложение открыто для комментариев до 15 ноября.



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

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

Airbus Helicopters утвердила эскизный проект высокоскоростного вертолета Racer

Airbus Helicopters продолжает разработку демонстратора Racer (Rapid And Cost-Efficient Rotorcraft), которая финансируется Европейским Союзом как часть инициативы Clean Sky 2 в рамках научно-исследовательской программы «Горизонт 2020». Компания стремится создать средство передвижения, которое наилучшим образом сочетало бы показатели скорости, экономической эффективности и надежности.

Следующим шагом после проверки аэродинамических характеристик демонстратора, которая состоялась в прошлом году, и утверждения эскизного проекта станет запуск производства ключевых компонентов. Окончательную сборку прототипа планируется начать в четвертом квартале 2019 года. Компания Airbus Helicopters уже запустила про-

изводство трансмиссии аппарата, одного из самых инновационных элементов Racer.

В настоящий момент Airbus Helicopters вместе с партнерами по проекту разрабатывают программу демонстрационных полетов Racer в рамках Clean Sky 2 в 2020 году, которая включает порядка 200 летных часов. Первая часть программы посвящена последовательному расширению диапазонов эксплуатационных режимов полета и оценке ключевых показателей, включая скорость, управляемость, устойчивость и аэродинамические качества. На втором этапе будет продемонстрирована пригодность аппарата для выполнения задач санитарной авиации, поисково-спасательных работ и частных перелетов. Также в рамках второго этапа будут отработаны режимы полета с низким уровнем внешнего шума.



ЦЕНТР ДЕЛОВОЙ АВИАЦИИ Москва Шереметьево



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



FBO SHEREMETYEVO
FBO PULKOVO

a-group.aero

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

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



Непревзойденный. От замысла до воплощения.

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

businessaircraft.bombardier.com

BOMBARDIER

В третьем квартале Bombardier передал заказчикам 31 бизнес-джет

В третьем квартале 2018 года канадский авиапроизводитель Bombardier Business Aircraft (дочернее подразделение по производству деловых самолетов Bombardier) передал заказчикам 31 деловой самолет: семейство Learjet (4), семейство Challenger (20), семейство Global (7). Всего с начала года клиенты получили 96 бизнес-джетов, что составляет 70% от общего количества машин, которые были запланированы к передаче в этом году.

Напомним, что Bombardier Business Aircraft во втором квартале текущего года передала заказчикам 34 бизнес-джета, а выручка составила \$1,3 млрд. С начала года клиенты получили 65 деловых самолетов из 135 джетов, которые запланированы к поставке на этот год. Доход с начала года составил \$2,4 млрд., на

\$6 млн. больше, чем годом ранее. В течение второго квартала компания поставила два Learjet 70/75, 14 Challenger 350, шесть Challenger 650 и 12 Global 5000/6000. Год назад было поставлено три Learjet, 12 Challenger 350, шесть Challenger 650 и 15 Global. Несмотря на низкие квартальные поставки, в первом полугодии производитель передал заказчикам столько же самолетов, сколько и год назад.

По словам производителя, продажи бизнес-джетов во втором квартале были «очень сильным», и соотношение заказов к поставкам составило 1,2:1. На конец второго квартала объем портфеля заказов равнялся \$14,3 млрд., на \$300 млн. больше, чем на конец прошлого года.



НАМ ДОВЕРЯЮТ

SkyClean

ДЕТЕЙЛИНГ · КЛИНИНГ · КОНСАЛТИНГ

GainJet Ireland приступает к эксплуатации Lineage 1000

Ирландская «дочка» греческого бизнес-оператора GainJet (GainJet Aviation S.A) приступила к эксплуатации нового типа воздушного судна – 19-местного Embraer Lineage 1000. Речь идет о самолете 2013 года выпуска, ранее принадлежавшего американской MGM Mirage. В январе 2017 года борт был возвращен Embraer Executive Jets и неделю назад, после прохождения технического обслуживания, передан на условиях лизинга в GainJet Ireland. Самолет будет доступен для выполнения чартерных рейсов из ирландского аэропорта Шэннон (SNN/EINN).

Всего же парк GainJet насчитывает около двадцати

самолетов (одиннадцать самолетов доступны для чартеров): G650, G550, G450, Challenger 604/605, Boeing 737VIP (Classic) и Boeing 757VIP. В настоящее время самолеты перевозчика базируются в Афинах, Лутоне, Женеве, Кувейте и Дубай. Менеджмент оператора уверен, что сейчас базирование самолетов вне Греции (за некоторым исключением) – один из самых верных шагов по сохранению бизнеса компании.

Как рассказали BizavNews в компании, за 2017 год было перевезено 8174 пассажира, в воздухе чартерный парк провел 4821 час, рейсы выполнены в 99 городов.



ALL-AROUND LUXURY,
POWER-PACKED
PERFORMANCE

Rethink Convention. **EMBRAER**
Executive Jets

EmbraerExecutiveJets.com

Harrods Aviation возвращается к работе в режиме 24/7

Британский оператор FBO Harrods Aviation сообщает об возобновлении круглосуточной работы своих центров в лондонском аэропорту Лутон. Ранее в третьем по величине аэропорте Великобритании был введен запрет на ночные полеты (22:00 – 05:59 GMT). «Это вызывало некоторый дискомфорт для операторов деловой авиации, а также владельцев бизнес-джетов, которые должны были путешествовать в британскую столицу на автомобиле», - прокомментировали BizavNews представители Harrods Aviation.

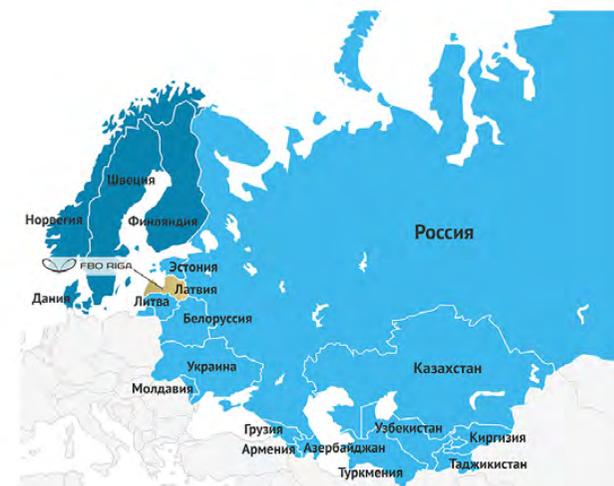
«Для нас это было странное лето», - рассказывает Керри Бесгроув, директор по операционной деятельности. «Мы никогда не говорили «нет» нашим клиентам, решая самые сложные задачи. Наши клиенты, особенно в последние пару лет, предпочитают приле-

тать в Лутон именно ночью или ранним утром, чтобы успеть сделать ряд важных встреч в первой половине дня, и запрет, безусловно, перечеркивал их планы. Мы благодарны нашим партнерам из Бирмингема, Air Elite FBO, XLR Jet Centre, за всестороннюю помощь в решении логистических задач. За весь летний период мы не отказали ни одному из наших заказчиков, хотя некоторые рейсы стали для нас просто настоящим испытанием».

«С 1 октября, Лутон вновь перешел к работе в режиме 24/7 с отсутствием слотов. Надеемся, что в следующем году мы сможем избежать этой ситуации и уже сейчас ведем ряд консультаций с авиационными регуляторами по этому вопросу», - резюмирует Бесгроув.



- Новый регион
- Центр бизнес-авиации FBO RIGA



www.fcg.aero

G600 будет летать дальше

Gulfstream Aerospace сообщает об увеличении дальности полета своего новейшего бизнес-джета G600 при скорости 0,9 Маха на 14%. Теперь она составит 10186 км или 5500 морских миль, что на 1296 км больше расчетного значения. Об этом журналистам в рамках NBAA 2018 рассказал президент Gulfstream Марк Бернс.

Благодаря увеличению дальности, G600 сможет выполнять беспосадочные полеты из Лондона в Лос-Анджелес, из Сан-Паулу в Аспен или из Гонконга в Вену. При крейсерской скорости 0,85 Маха G600 беспосадочно пролетит до 6500 морских миль (12038 км). Максимальная скорость самолета составляет 0,925 Маха.

Бернс отметил, что на сегодняшний день в рамках

летных испытаний пять прототипов выполнили 685 полетов (2600 часов). «Мы продолжаем неуклонно продвигаться к завершению сертификации нового G600 в конце этого года и началу поставок клиентам в 2019 году», - комментирует Бернс. «Благодаря исключительной производительности, которую мы наблюдаем на пяти прототипах этой программы, я уверен, что наши клиенты будут впечатлены самолетами, которые мы им поставим. Его дальность на высокой скорости, превосходный комфорт и непревзойденная эффективность уже превзошли наши ожидания. Даже на этом этапе испытаний G600 привлекает внимание. Недавняя сертификация G500 добавила нам мотивацию и вдохновение, чтобы довести G600 до финишной черты и потом передать в руки наших клиентов».



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

Satcom Direct меняет подход к связи для деловой авиации

В рамках выставки NBAA компания Satcom Direct (SD) объявила о запуске сервиса SD Xperience, направленного на оптимизацию связи для деловой авиации. Новое решение объединяет в себе услуги связи для пассажиров и экипажа, оборудование для связи и программное обеспечение для оператора. SD Xperience это специализированная технология, удовлетворяющая уникальные и постоянно развивающиеся потребности деловой авиации, что позволяет SD создавать индивидуальные решения под задачи каждого конкретного клиента.

Существующие предложения SD по обеспечению скоростной связью в различных частотных диапазонах включены в SD Xperience. Кроме этого, сегодня SD объявила о расширении портфеля за счет добавления нового сервиса широкополосной связи в партнерстве с компаниями Intelsat и Astronics AeroSat.

Сервис проходит летные испытания с июля 2018, обеспечивая в среднем 8-10 Мбит/сек, и с первого квартала 2019 будет доступен для разработки STC совместно с производителями воздушных судов различных типов.



Кроме того, SD Xperience предлагает новый взгляд на структуру ценообразования с учетом множества индивидуальных требования клиентов деловой авиации. Клиенты SD смогут воспользоваться упрощенной тарификацией с повременной оплатой (Power by the Hour), в которую будут включены все элементы – FlexExec, оборудование, платформы SD Pro и SD Scheduler. Тарифные планы могут быть сконфигурированы под задачи отдельного борта или всего флота для более эффективного планирования бюджета. С учетом полной интеграции с экосистемой SD, включающей в себя программные решения SD Pro, SD Scheduler и оборудование от SD Avionics, сервис SD Xperience направлен на улучшение пользовательского опыта при этом оптимизируя оперативную работу по управлению полетами.

«Наша цель – предоставлять премиальные решения, специально разработанные для этой отрасли. Наши решения позволяют синхронизировать самолет с наземными службами оператора и оптимизировать управление флотом, расширить возможности связи на борту и упростить процесс приобретения сервисов. SD Xperience ставит нас на лидирующую позицию в сфере услуг связи для деловой авиации, так как мы единственный провайдер, предлагающий инфраструктуру, оборудование, программное обеспечение и передачу данных. SD Xperience это следующий шаг в развитии связи для деловой авиации», - сказал Джим Дженсен (Jim Jensen), основатель и глава SD.

SD Xperience это очередная инновация от SD. Он охватывает весь диапазон предложений компании, надежную инфраструктуру и постоянное инвестирование в передовые технологии для развития деловой авиации. Запуск FlexExec от Intelsat и недавно объявленного решения SD Scheduler продолжит расширять возможности пассажиров и операторов.



**ВОЗДУШНЫЕ
ВОРОТА МОСКВЫ**
VIP GATEWAY TO MOSCOW



В текущем году Pilatus Aircraft поставит 80 PC-12NG

Швейцарская компания Pilatus Aircraft в текущем году планирует передать клиентам 80 турбовинтовых самолетов PC-12NG, рассказал журналистам Игнац Гретенер, вице-президент Pilatus Aircraft Ltd. Г-н Гретенер отметил устойчивый спрос на машину в различных сегментах и высокую остаточную стоимость на вторичном рынке.

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 настоя-

щее 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!»

«Мы прошли долгий путь с PC-12 и многому научились у наших клиентов. Вместе с нашими надежными партнерами из Pratt & Whitney Canada и Honeywell мы будем продолжать внедрять инновации и совершенствовать эту платформу, чтобы поддерживать лидерство Pilatus как в сфере продаж, так и в обслуживании», - отметил г-н Гретенер. Тем временем швейцарский производитель в ближайшее время официально передаст клиенту юбилейный 1600-й самолет PC-12.



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

NetJets начнет получать Global 7500 в 2021 году

Американская NetJets начнет получать первые Bombardier Global 7500 в 2021 году, сообщили представители компании в рамках NBAA 2018. Также NetJets конвертировал пять Challenger 350 и один Global 6000 в твердые заказы, а поставки этих машин начнутся в следующем году. Стоимость шести самолетов в ценах 2018 года составляет \$195 млн. В настоящее время NetJets эксплуатирует 120 самолетов Bombardier.

В 2011 году NetJets разместил крупный заказ на бизнес-джеты Bombardier: 50 твердых заказов и 70 опционов (20 Global 7500/8000, остальные Global 5000 и 6000). Годом позже компания объявила о новом контракте на 100 Challenger 350 и 650, с опционом на 175 машин. Bombardier заявил, «что по мере того, как поставки самолетов близки к исполнению, NetJets

начинает конвертировать свои опционы в твердые заказы».

«Global 7500 станет отличным дополнением к нашему флоту, предлагая идеальное сочетание производительности, роскоши и инноваций», - отметил Пэт Галлахер, исполнительный директор NetJets по продажам и маркетингу.

В начале октября канадские авиационные власти выдали сертификат типа для Bombardier Global 7500. Как сообщается в релизе производителя, сертификаты FAA и EASA будут получены «в самое ближайшее время». По словам президента и главного исполнительного директора Bombardier Inc. Алена Бальмара, на сегодняшний день летные испытания новейшего Global 7500 завершены. Сертификация и ввод в экс-

плуатацию нового бизнес-джета с дальностью полета 7700 морских миль идет согласно графику и ожидается в течение месяца. Хотя пока неясно, сколько Global 7500 будет выпущено в этом году. Ален Бальмара оценивает, что в 2019 году клиентам будет передано от 15 до 20 самолетов.

В этом году компания завершила полномасштабные структурные испытания. Также идет по плану полномасштабное тестирование на усталость конструкции, при этом уже завершены тесты по имитации жизненного цикла. Кроме того, в Торонто Bombardier наращивает сборку серийных Global 7500, и сейчас на различных этапах сборки находятся 20 самолетов. В июне первый серийный бизнес-джет прибыл на завод компании в Монреале для комплектации салона.



Comlux отмечает первую годовщину эксплуатации Boeing 777-200LR VIP

Компания Comlux отмечает первую годовщину эксплуатации Boeing 777-200LR VIP. Роскошный Boeing принадлежит компании Crystal AirCruises и получил весьма символический позывной «Crystal Skye». Летом прошлого года Comlux Aviation и Crystal AirCruises подписали соглашение, в соответствии с которым Fly Comlux (входит в Comlux Group) стал эксплуатантом нового Boeing B777-200LR VIP. За год 88-местный самолет побывал в более чем 35 городах, посетив все континенты (за исключением Антарктики). Суммарно лайнер провел в воздухе 589 часов. Boeing был зафрахтован для множества различных мероприятий по всему миру, включая Чемпионат Мира по футболу в России.

Круизная компания Crystal Cruises основана в 1988

году и является дочерним подразделением японского морского перевозчика Nippon Yusen Kaisha (NYK), одного из крупнейших в мире, со штаб-квартирой в Токио. С момента своего основания она была задумана как эталон не только для круизной индустрии, но и для всего мира путешествий класса люкс. Японские корни компании сказываются во всем, и в первую очередь на отношении к клиенту, причем это относится не только к гостям на борту, но и ко всем партнерам компании без исключения.

Интерьером для нового Boeing B777-200LR занималась компания Greenpoint. В рамках прошлогодней выставке EBACE BizavNews удалось пообщаться с представителями компании, которые и рассказали нам про новый интерьер. Кстати, Crystal AirCruises

уже начиная с 2017 года стал предлагать 14-ти и 28-ми дневные кругосветные путешествия на своем новом самолете.

Boeing 777-200LR компании Crystal AirCruises стал самым просторным и роскошным в мире частным реактивным самолетом, предлагающим путешествия в экзотические места по всему миру. Целью данного проекта было создание интерьера категории «люкс» в соответствии с хорошо известным брендом Crystal, его дизайнерами и задачей переосмыслить путешествия класса люкс. Процесс разработки интерьера начался с исследования эргономики, результатом которого стал план помещения, созданный с целью удовлетворить желания и потребности компании Crystal.



BERMUDA
AIRCRAFT
REGISTRY

Searching for a Registry?

Our experienced team
are ready to assist you.

Tell me more

ВВС Швейцарии выбрали отечественный бизнес-джет

Pilatus Aircraft поставит до конца года первый PC-24 для Swiss Air Force. Самолет будет эксплуатироваться в качестве VIP транспорта. Сейчас для этих целей задействованы два Airbus EC635VIP, Beech 1900D, Cessna Citation 560XL и Falcon 900EX-EASy. Самолет уже выкатили и цеха окончательной сборки и вскоре начнутся его летные испытания.

Напомним, что 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. Pilatus Aircraft намерен в этом году поставить 23-24 бизнес-джета, 40 – в следующем году и 50 – в 2020-м. В 2014 году швейцарский производитель принял заказы на 84 самолета PC-24, что загрузило производство до середины 2020 года. После этого компания закрыла прием заказов.



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



Flying Colours обслужила сотый Bombardier Challenger

Канадская компания Flying Colours, специализирующаяся на ремонте, обслуживании и доработке бизнес-джетов, передала заказчику юбилейный сотый бизнес-джет Bombardier Challenger, который прошел техническое обслуживание на производственных мощностях компании. «Героем» стал Challenger 604, который получил новый салон, авионику, а также у него была обслужена силовая установка и проинспектирован фюзеляж.

Команда дизайнеров разработала новый стильный интерьер установила развлекательную систему Rockwell Collins Venue. Частный владелец также воспользовался возможностью установки GOGO AVANCE L3 для подключения к Интернету через WiFi для голосовой связи, электронной почты, просмотра веб-страниц и т.д. Дополнительно были

установлены Future Airspace Navigation System (FANS) 1/A и ADS-B.

Весной текущего года компания завершила модернизацию своего нового объекта Сент-Луисе, который был приобретен у JetDirect Aviation, увеличив его площадь почти вдвое с 5570 кв.м до 9300 кв.м. Теперь в распоряжении Flying Colours дополнительные производственные помещения, где располагаются новая дизайн-студия, производство отдельных элементов VIP кабин, специализированный цех по ремонту авионики и отдельных агрегатов воздушных судов. Как отмечают в компании, производственные мощности головного предприятия в Питерборо уже вышли на максимальные нагрузки за счет существенного увеличения клиентов, поэтому и был приобретен новый объект.



авиа
бизнес
групп

www.aviagroup.ru
ops@aviagroup.ru

+7 495 789 38 06

125445 Москва
Ленинградское шоссе
дом 65, строение 3

Jet Aviation начинает работу над первым Boeing 787-8

Швейцарская Jet Aviation в очередной раз приняла активное участие в выставке NBAA. На ней компания сообщила, что начинает работу над Boeing 787-8, который по словам вице-президента компании Мэтью Вулластона, станет «первым поистине VVIP B787».

«Это баланс исключительного дизайна и инновационных технологий. С 2013 года Jet Aviation проводит значительные исследования и разработки в области углеродного волокна. Технология запатентована, а

самое главное, она позволяет интегрировать салон в B787 без внесения изменений в конструкцию фюзеляжа, избегая трудоемких и дорогостоящих доработок».

Мэтью Вулластон отмечает, что в компании все больше внимания уделяется новейшему поколению самолетов, таких как Boeing BBJ Max и Airbus ACJ neo. «Клиенты продолжают подчеркивать свое стремление к новейшим технологиям в области дизайна. В ответ Jet Aviation создает интерьерные проекты с повышенным вниманием к будущим обновлениям».



AIRCRAFT CHARTER COMPANY

JETVIP

Летаем выше других!

СЕРВИС ПО ВСЕМУ МИРУ: 24/7

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

ОСТАВИТЬ ЗАЯВКУ

NetJets приобретает 175 Citation Longitude

Американская NetJets и Textron Aviation подписали соглашение о поставках долевого оператору 175 новейших бизнес-джетов Cessna Citation Longitude. В договоре также прописана и возможность приобретения 150 Cessna Citation Hemisphere, однако судьба этой машины пока достаточно туманна.

Партнеры рассчитывают, что первые Cessna Citation Longitude будут поставлены во второй половине 2019 года, а поставки продолжатся в течение 10-15 лет. Стоимость сделки не раскрывается, из открытых источников известно, что Citation Longitude стоит \$26,995 млн.

С 1984 года NetJets управляет флотом, состоящим из почти 500 самолетов Cessna Citation. Новое со-

глашение сможет увеличить парк до более чем 800 самолетов в течение следующих 10-15 лет. По словам Патрика Галлахера, исполнительного вице-президента компании NetJets по продажам и маркетингу, по программе обновления флота с 2012 года оператор ввел в строй 243 новых самолета. В 2012 году долевой оператор разместил заказы на новые бизнес-джеты на более чем \$17 млрд., и теперь он достиг переломного момента, когда в его флот поставлено больше самолетов, чем осталось поставить. NetJets и Textron Aviation – старинные партнеры. Долевой оператор является крупнейшим эксплуатантом и Citation Latitude. Сейчас компания эксплуатирует 70 таких машин (с учетом европейской дочки NetJets Europe). Поставка первого самолета состоялась в 2016 году.



SD Avionics разрабатывает новую антенну совместно с QEST

SD Avionics, подразделение компании Satcom Direct (SD) по производству оборудования, заключила партнерское соглашение с QEST Quantenelektronische Systeme GmbH, мировым лидером в сфере производства авиационных антенн, для совместной разработки новой антенны для деловой и военной авиации. Эта система основана на технологии фазированной антенной решетки (ФАР) с электронным управлением, что обеспечивает минимальный размер антенны. SD будет эксклюзивным поставщиком данной антенны для деловой, военной и правительственной авиации по всему миру. Совместимые спутниковые сети будут объявлены в следующем году.

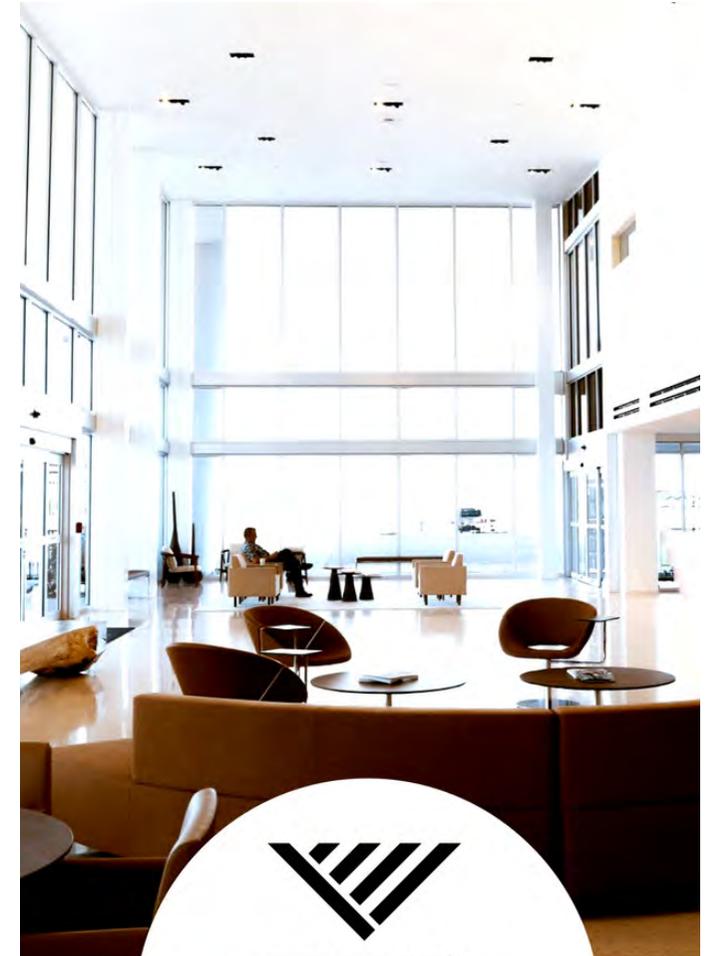
Особо интересно данное решение будет для операторов малых и средних ВС, для которых антенны с размещением на хвосте не подходят – в этом случае легкая и плоская антенна с размещением на фюзеляже

позволит обеспечить доступ к высокоскоростному соединению для широкого спектра воздушных судов. Масштабируемое модульное решение позволяет сконструировать антенну под фюзеляж конкретного самолета без существенного увеличения массы или требований по питанию системы.

SD Avionics работает с производителями воздушных судов для уточнения требований по спецификации, рассчитывая на коммерческий запуск в конце 2020 года. После этого антенна станет одним из элементов SD Xperience, что добавит в портфель продуктов компании решение для доступа к спутниковым сетям, работающим в различных частотных диапазонах.

«Мы всегда придерживаемся цели обеспечить глобальный доступ к решениям в сфере связи для сектора деловой авиации. Новая антенна расширяет выбор доступных опций для большего количества различных платформ по всему миру. Такие инвестиции означают, что все больше пассажиров, членов экипажа и специалистов наземных подразделений оператора получают доступ к надежной и безопасной связи для повседневных рабочих задач», - сказал Джим Дженсен (Jim Jensen), основатель и глава SD.

«Партнерство с SD обеспечит динамичное развитие, объединяющее технические изобретения с многолетним опытом работы в деловой авиации, что поможет представить такой продукт, который будет отлично принят отраслью. Мы хотели создать технологию для существенного улучшения услуг связи в рамках деловой авиации, и совместная работа с SD позволяет нам этого добиться. Мы уверены, что это в результате принесет пользу данному сегменту рынка», - заявил Юрг Оппенлендер (Dr. Joerg Oppenlaender), технический директор QEST.



FBOEXPERIENCE.COM

TOP SELECTED FBOS

ACS попала в ТОП-30

Компания Air Charter Service заняла 29 место в свежем рейтинге The Sunday Times Grant Thornton Top Track 250, опубликованном в воскресном выпуске газеты (07 октября). Это явилось результатом роста объема продаж компании на 39% до 479 миллионов фунтов стерлингов.

Данный рейтинг составляется с 2004 года и включает в себя 250 крупнейших частных компаний Великобритании на основе их официально опубликованной отчетности.

Впервые Air Charter Service появилась в этом списке в 2011 году на 158 месте, получив двумя годами ранее статус «Стоит обратить внимание». Джастин Боман, Генеральный директор ACS, прокомментировал: «Мы находимся в этом рейтинге уже несколько лет. Однако то, что мы вошли в топ-30, является для нас большим достижением. Это результат усердной работы и продолжающегося в течение последних лет активного роста компании. Безусловно, мы очень рады нашему новому месту в рейтинге, так как оно является самым высоким для компании из авиационной отрасли в ряду других широко известных брендов».

ACS находится выше футбольных клубов Arsenal, Tottenham Hotspur и Chelsea, а также таких брендов как Waterstones, David Lloyd Leisure, Caffè Nero и Dreams. Общий оборот компаний, включенных в рейтинг, составляет 66,7 млрд. фунтов стерлингов. На них приходится около 3% ВВП Великобритании.

Заказчику поставлен первый BBJ MAX

Компания Boeing Business Jets (BBJ) (подразделение Boeing) передала клиенту свой первый BBJ MAX8 (самолет уже получил бортовой номер VP-CMA, серийный 42959). Самолет отправился в центр кастомизации для установки интерьера. Самолет «числится» за компанией BAI BBJ. Между тем, Boeing Business Jets в настоящее время имеет 20 твердых заказов на поставку самолетов BBJ MAX, - сообщили представители компании в рамках выставки NBAA 2018.

На NBAA 2018 BBJ представил и новый концепт салона, названный Genesis (дизайнеры Макс Пардо и Лукас Коломбо, который получил престижную премию SkyStyle. BizavNews подробно расскажет о новом интерьере в ближайших выпусках нашего еженедельника.

Напомним, что Boeing запустил программу BBJ MAX в 2014 году. Производитель первым презентовал широкой публике BBJ MAX8. Этот самолет создан на основе новейшего 737 MAX. Новый лайнер стал первым самолетом семейства BBJ MAX, которое получит все преимущества новых, более эффективных двигателей LEAP-1B производства CFM International и законцовок «двойное перо», разработанных компанией Boeing. Новые двигатели и законцовки сократили расход топлива на 13% и 1,5% соответственно. На практике такие характеристики позволяют достичь дальности полета в 6325 морских миль (11713 км), что более чем на 14% превышает показатели самых передовых современных моделей BBJ2.

Как утверждают в Boeing, прямые эксплуатационные расходы на BBJ MAX8 составят \$3190, MAX9 – \$3380, а на «семерке» – на уровне \$ 3071 в час.



Два Н135 отправились в Бразилию

Бразильская компания Helibras (официальный представитель Airbus Helicopter в Бразилии) передала два вертолета Н135 оператору Líder Aviação, который специализируется на офшорных перевозках. Контракт на поставку был заключен летом этого года. Поставленные воздушные суда имеют универсальную конфигурацию для выполнения миссий на объекты нефтегазовой отрасли, а также пассажирские и медицинские полеты.

С момента ввода модели в эксплуатацию в 1996 году, общий налет вертолетов этого типа превысил отметку в 4,5 миллиона часов. Более 300 клиентов из 60 стран мира используют машины семейства Н135 для выполнения различных задач, в том числе для санитарной авиации, охраны правопорядка, в качестве корпоративного транспорта, для перевозок персонала на ветряные электрогенераторы в море, а также для подготовки военных. Большинство легких двухдвигательных вертолетов этого типа эксплуатируется в Европе (641 вертолет), Северной Америке (316 вертолетов) и Азии (195 вертолетов).

Компания постоянно совершенствует популярную модель: так, в 2016 году в кабину пилотов был интегрирован комплекс авионики Helionix разработки Airbus Helicopters. Простая и интуитивно понятная система включает 4-осевой автопилот, который уже используется на моделях Н175 и Н145 и позволяет снизить нагрузку на экипаж, а также обеспечить непревзойденный уровень безопасности при выполнении полетов.

В ЦАГИ продолжаются испытания вертолета VRT500

Специалисты Центрального аэрогидродинамического института имени профессора Н.Е. Жуковского успешно завершили первый этап испытаний несущего винта легкого многоцелевого вертолета VRT500. Исследования проводились совместно с коллегами из конструкторского бюро «ВР-Технологии» холдинга «Вертолеты России» Госкорпорации Ростех.

По словам ученых, в ходе испытаний были подтверждены требуемые уровни КПД и тяги. Кроме того, получены необходимые запасы по флаттеру - опасному явлению двухстепенных колебаний с нарастающей амплитудой лопасти несущего винта. Результаты подтвердили правильность выбранной аэродинамической компоновки. Далее их планируется использовать при проектировании вертолета в целом и уточнении его летно-технических характеристик.

Проведенные эксперименты стали очередным этапом

после исследований модели планера вертолета в вертикальной штопорной аэродинамической трубе ЦАГИ. Следующая задача, стоящая перед специалистами института, - определение характеристик несущего винта VRT500 в широком диапазоне полетных режимов.

VRT500 - легкий однодвигательный вертолет соосной схемы расположения винтов со взлетной массой 1600 кг. Машина обладает самой объемной в своем классе грузопассажирской кабиной общей вместимостью до 5 человек и оснащается современным комплексом интерактивной авионики. Закладываемые в вертолет летно-технические характеристики позволят ему развивать скорость до 250 км/ч, совершать полеты на дальность до 860 км, брать на борт до 730 кг полезной нагрузки. Вертолет создается в пассажирской, многоцелевой, грузовой, учебной, VIP и медико-эвакуационной конфигурациях.



Летные тесты Global 5500/6500 выполнены на 70%

Программа летных испытаний новых бизнес-джетов Bombardier Global 5500/6500 выполнена на 70%. Канадский производитель планирует получить сертификат типа в первой половине 2019 года, поставки запланированы на четвертый квартал следующего года.

«В настоящее время Bombardier Aerospace проводит активные летные испытания по программе Global 5500/6500 на двух опытных самолетах (FTV). Один тестовый прототип – Global 6500 FTV – был показан в мае на выставке EBACE, а второй – Global 5500 – в

настоящее время базируется в летно-испытательном центре Bombardier в Вичита», - комментируют в компании.

Новые бизнес-джеты Global получили двигатели Rolls-Royce Pearl 15 с тягой 15125 фунтов, которые были сертифицированы в феврале. Bombardier также сообщила, что первый опытный самолет, оборудованный двигателями Pearl – Global 6500 – выполнил первый полет 31 января. Поскольку гондолы новых двигателей имеют точно такие же размеры,

как и на Global 5000 и 6000, прототип мог «секретно» тестироваться в Вичита в течение четырех месяцев, прежде чем Bombardier сделала неожиданный анонс на EBACE.

Помимо двигателей, новые Global 5500/6500 получают крыло с оптимизированным профилем задней кромки для улучшения аэродинамики и высокоскоростных характеристик. Сочетание нового двигателя и переработанного крыла позволяет получить максимальную скорость 0,90 Маха и на 13% меньшее потребление топлива. Эти изменения дополнительно увеличивают дальность Global 5500 до 5700 морских миль (на 500 миль больше, чем у 5000), и Global 6500 – до 6600 морских миль (на 600 миль больше, чем у 6000).

В соответствии с недавним отчетом от UBS Global Research, благодаря ожидаемому вступлению в строй в этом году Global 7500 и в следующем – Global 5500/6500, Bombardier Business Aircraft, скорее всего, захватит большую долю рынка бизнес-джетов с большими кабинами за счет Gulfstream Aerospace. «Bombardier уступал в рыночной доле Gulfstream в течение последних нескольких лет», - говорится в отчете UBS. «Одной из причин этого было то, что программа Global 7500 затянулась». «На фоне распроданных слотов на поставку Global 7500 до 2020 года мы видим, что Bombardier увеличил свою долю на рынке до 40%», - говорит аналитик UBS доктор Майлз Уолтон. «Другие обновления – для Global 5000 (Global 5500) и Global 6000 (Global 6500) должны помочь Bombardier поддерживать уровни производства этих двух платформ, но с учетом новейших G500 и G600 у Gulfstream, мы ожидаем, что предлагаемые компанией Bombardier продукты при прямом сравнении будут немного отставать от Gulfstream».



TAG Farnborough Airport подвел промежуточные итоги 2019 года

TAG Farnborough Airport сообщает о значительном увеличении трафика за девять месяцев текущего года. С января по сентябрь 2018 года количество выполненных рейсов увеличилось на 15%, комментируют в пресс-службе аэропорта. На 4% выросло количество полетов из США, и в нынешнем году администрация аэропорта планирует, как минимум, повторить результаты прошлого года. Как ранее писал BizavNews, 2017 год стал рекордным по количеству обслуженных рейсов с 2007 года. В прошлом году TAG Farnborough Airport существенно увеличил долю трафика из Азии (13%), а также Африки и Европы (10%).

В настоящее время TAG Farnborough Airport обслуживает приблизительно 27000 рейсов в год и в соответствии с принятой стратегией развития планирует уже к 2019 году увеличить эту цифру вдвое, до 50000 взлетно-посадочных операций. Сейчас аэропорт активно строит новые стоянки, преимущественно для самолетов класса Boeing Business Jets и Airbus Corporate Jets, а также расширяет возможности для провайдеров услуг ТОиР.

Генеральный директор TAG Farnborough Airport Брендон О'Рейли уверен, что выбранная стратегия поможет превратить аэропорт в главный бизнес-узел Лондона, при этом предлагая клиентам «пятизвездочный сервис». «У наших клиентов не должно быть компромиссов при выборе того или иного лондонского аэропорта. И мы к этому стремимся», - говорит он.

Администрация аэропорта также сфокусирована и на положительных итогах общественных консультаций по изменению класса воздушного пространства в районе аэропорта. Представители TAG Farnborough обратились в Управление гражданской авиации Великобритании (CAA) с проектом внедрения новой конфигурации воздушного пространства в непосред-

ственной близости от аэропорта. В настоящее время аэропорт работает в классе воздушного пространства G (неконтролируемое воздушное пространство), которое используется совместно с другими аэропортами и в котором сосредоточена активность АОН.

Целью TAG Farnborough Airport является создание новой операционной среды с элементами контролируемого воздушного пространства, где все пользователи воздушного пространства получают предсказуемость и согласованность. В целом, в случае реализации этого плана в районе аэропорта, наряду с

повышением эффективности и безопасности, можно будет еще больше снизить уровень шума и выбросы CO₂, тем самым улучшив состояния окружающей среды.

TAG Farnborough Airport был открыт в 2003 году. В первый год терминал обслужил 16100 рейсов. TAG Aviation также инвестировала около 100 млн. фунтов стерлингов (\$ 148 млн.) в модернизацию аэропорта. В 2016 году он был назван лучшим по версиям European Business Air News и Baltic Air Charter Association.



Рост несмотря на слабость рынка

Президент американского брокера по продаже самолетов Jetcraft Чад Андерсон говорит, что сейчас на вторичном рынке, наконец, наблюдается нормализованное предложение и относительно высокий спрос, поэтому компания находится в более эффективном рынке. «Мы на 10 самолетов опередили результат за тот же период прошлого года», - сказал Андерсон в интервью AIN.

«Единственное, что мы заметили – это то, что спрос на замену бизнес-джетов (от корпораций) не был таким высоким, как изначально предполагалось, но спрос со стороны частных лиц более чем компенсировал это», - добавил он.

Андерсон считает, что корпоративные покупатели/летные отделы могут ожидать появления новых самолетов от Bombardier и Gulfstream, в то время как состоятельные люди «находятся на пределе терпения» и готовы оставить долевыми программы и фрахтование, чтобы иметь собственный самолет. Это тот случай, когда серьезные клиенты чувствуют, что им нужен собственный самолет и не могут ждать. «Мы слышим об этом как во рамках отрасли, так и во всем мире», - сказал он.

По словам аналитиков, рынки за пределами США слабы, но это не касается Jetcraft. «Я вижу, что развивающиеся рынки, такие как Африка, Азия, Латинская Америка, все еще имеют спрос, но разный. И мы советуем нашим американским покупателям смотреть на зарубежные самолеты», - отметив дополнительную привлекательность сильного доллара США. По его словам, еще одним фактором на рынке является появление спроса в Азии. «Азиатские покупатели до этого покупали только новые самолеты».

По словам Андерсона, как правило покупатели по-

прежнему предпочитают более крупные бизнес-джеты. Средняя стоимость сделки в Jetcraft составляет от 16 до 20 млн. долларов. Но в целом компания работает со всеми категориями: от PC-12 до Boeing 787.

Он также считает, что производители получили важный урок после 2008 года: не делать слишком много самолетов, так как спад может вызвать серьезную головную боль. Он отметил, что Dassault был консервативным исключением и не сильно просел, как например Gulfstream и Bombardier.

Теперь «это добавляет «тепла» на вторичный рынок», поскольку производители более осторожны в наращивании производства. «Я думаю, что сейчас им нравится срок исполнения заказа в 12-18 месяцев ... Мне кажется, что производители будут расти в течение следующих 10 лет, причем в основном за счет сверхдальних самолетов. Понятно, что они идут в русле желаний покупателей самолетов – дальность теперь присутствует в обычном путешествии». Тем не менее, осторожность производителей означает: «Мы ожидаем замедление в 2019 году с точки зрения поставок новых самолетов».



Dassault продолжает работать над 6X и думает над новым джетом

Французская Dassault продвигается вперед со своей программой Falcon 6X, которая пришла на замену отмененному 5X после разрыва с Safran. «В настоящее время мы вступаем в стадию детального проектирования 6X, и также хорошо продвигается сертификационная кампания двигателя Pratt & Whitney Canada PW812D», - сказал в понедельник на NBAA 2018 председатель и главный исполнительный директор Dassault Aviation Эрик Траппье. Ввод в строй 6X запланирован на 2022 год.

Эрик Траппье также приоткрыл завесу над следующей моделью Falcon. «Сейчас мы планируем запуск новой программы, которая поступит в эксплуатацию через несколько лет после 6X. Мы должны подготовиться к возможности управления самолетом одним пилотом, но пока не на 6X. Надеюсь это план на 10 лет».

Оливье Вилла, старший вице-президент Dassault по гражданским самолетам, который следит за разработкой 6X, сказал, что уже несколько двигателей тестируются P&WC на стендах и летающей лаборатории Boeing 747. «В настоящее время головной двигатель имеет наработку более 12000 часов», - сказал он.

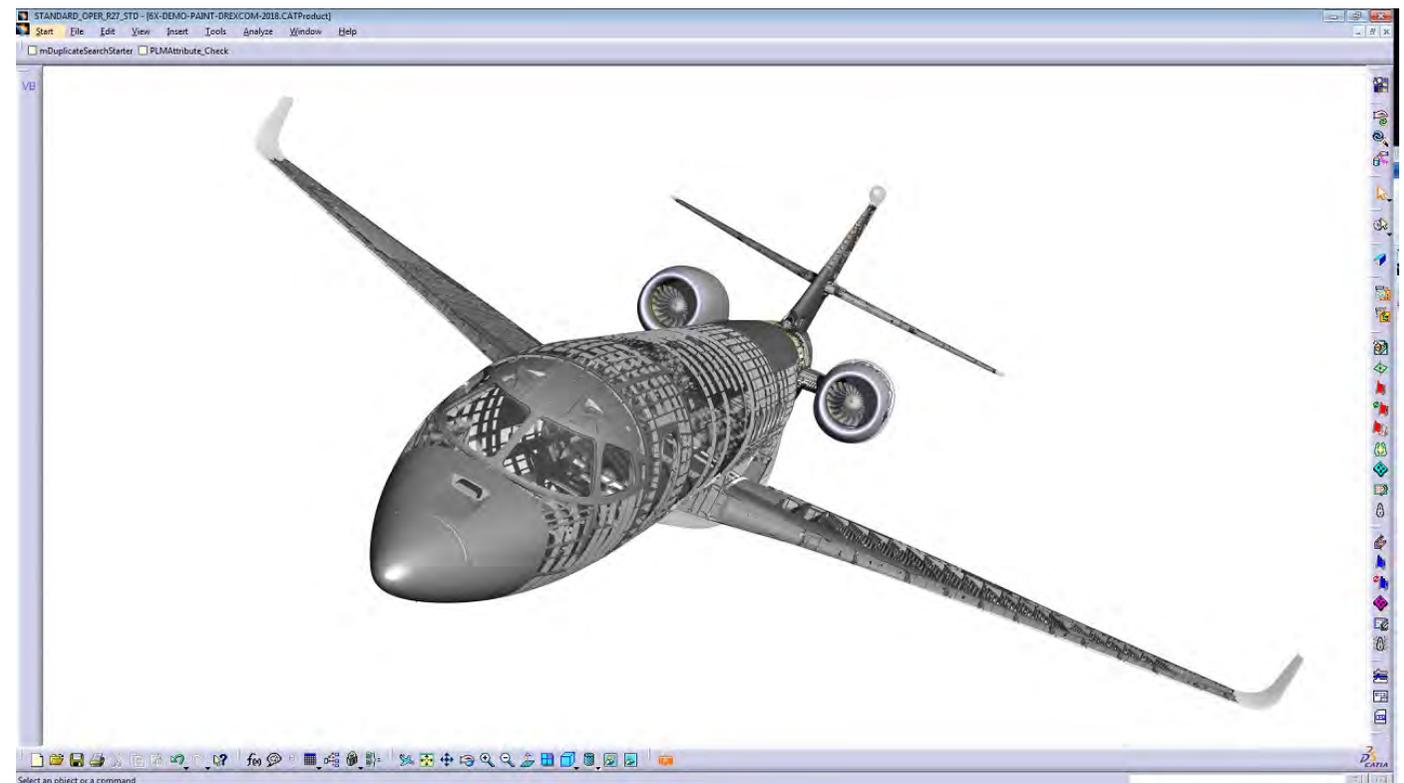
По его словам, для 6X сделан весь предварительный анализ конструкции и дизайна. «Сейчас мы делаем детальное проектирование структурных узлов и систем». Кроме того, были выбраны основные партнеры и поставщики. Примечательно, что Safran по-прежнему находится в программе с инертной топливной системой OBIGGS, которая преобразует воздух в баке с 21% кислорода до «менее 5%» с использованием азота – «первая для Falcon и новая в нашей отрасли».

6X получит новую сертифицированную систему видения FalconEye (разработанную с израильской Elbit), а Dassault нацеливается на сертификацию двойного HUD для FalconEye в 2020 году, первоначально на 8X. Также компания готовится к концу 2018 года ввести в эксплуатацию свою систему FalconConnect, разработанную совместно с Honeywell, для использования на существующих и новых самолетах.

Тем не менее, Эрик Траппье сказал, что компания осторожно относится к наращиванию производства. «В прошлом году мы поставили 49 самолетов, и наша цель в этом году 50 машин – мы адаптируемся к

рынку. Мы собираемся увеличивать производство постепенно».

По словам Эрика Траппье, сейчас на вторичном рынке в спросе на 7X произошел поворот – подержанный самолет этой модели особенно трудно найти. Ранее он предсказывал, что цены вскоре могут пойти вверх, стабилизировавшись в этом году. В заключение Траппье сказал, что рынок новых самолетов в США сильный благодаря здоровой экономике и амортизационной налоговой реформе, но также наблюдается «подхват» спроса в Европе, России и Азиатско-Тихоокеанском регионе, особенно на 8X.



Embraer представил семейство Praetor

Бразильский авиапроизводитель Embraer Executive Jets представил новое семейство Praetor, в которое вошли две модели Praetor 500 и Praetor 600. «Пяти-сотка» позиционируется, как средний бизнес-джет с дальностью в 6019 км (с 4 пассажирами), а «шести-сотка» летает на расстояния до 7223 км с аналогичным количеством пассажиров и относится к так называемому суперсреднему классу. Новые самолеты займут место в линейке Embraer между Legacy 500 и Legacy 650.

Ожидается, что Praetor 600 будет сертифицирован и поступит в эксплуатацию во втором квартале 2019 года, Praetor 500 – в третьем квартале 2019 года. Два прототипа Praetor 600 уже прошли летные испытания. Стоимость машин составит \$20,995 млн (Praetor 600) и \$16,995 (Praetor 500). Владельцы самолетов Legacy 450 также могут модернизировать свои самолеты до версии Praetor 500 за \$ 500000.

«Мы раскрываем потенциал Legacy 450/500, чтобы клиенты могли в полной мере насладиться ценностью, которую предлагают эти подрывные продукты», - сказал менеджер по стратегии продуктов компании Альвади Серпа. Это означает, что, модифицировав планеры Legacy 450 и 500, инженеры смогли повысить летные характеристики, и что делает Praetor 500 и 600 более эффективными.

Многие аналитики уже утверждают об очень грамотном и своевременном апгрейде, хотя и «хорошо заряженным», однако в Embraer с ними не согласны. Как утверждает производитель, удалось получить очень стильные машины, которые сделают революцию в своих классах. «Praetor станут «технологически продвинутыми самолетами», которые оценят многие нынешние владельцы бизнес-джетов Embraer», - говорят в компании.

Новое семейство получит авионику Rockwell Collins ProLine Fusion, а также Embraer Enhanced Vision System, HUD, EVS, IRS и SVGS. В пассажирском салоне использован концепт DNA Desig, что обеспечило более просторную кабину с дополнительными настройками и простотой обеспечения работоспособности. Начиная с новых спроектированных и изготовленных Embraer сидений, самолет предлагает непревзойденный комфорт и персонализацию в своем классе. Размер сиденья, с увеличенным подголовником, выдвижным подлокотником, а также с новым столиком, боковой стенкой и балдахином с узорами, расширенный проход между рядами и увеличенное пространство в кабине оптимизируют подвижность пассажира.

«Мы очень рады представить семейство Praetor, которое установит новый стандарт в соотношении стоимости и обслуживания клиентов. Praetor отражает наше стремление очаровать наших клиентов», - сказал Майкл Амалтиано, президент и главный исполнительный директор компании Embraer Executive Jets. «Со страстью к совершенству, наша команда тесно сотрудничает с клиентами, чтобы вывести на рынок еще одно прекрасно разработанное и блестяще спроектированное чудо авиации».

Согласно расчетам Embraer, Praetor будет играть на одном поле с Bombardier Challenger 350 и Gulfstream G280.



Honeywell обновила 10-летний прогноз рынка

Honeywell Aerospace повысила свой 10-летний прогноз поставок новых бизнес-джетов на период с 2019 по 2028 год до 7700 самолетов стоимостью \$251 млрд., что примерно на 2% больше по сравнению с прошлогодним отчетом. Прогноз исключает сверхлегкие джеты и частные версии коммерческих самолетов, но включение бизнес-лайнеров увеличило бы общий итог до 7900 самолетов на сумму более \$270 млрд.

32-й прогноз рынка от Honeywell изменился с прошлых лет в том, что он не включает итоговые данные

за текущий год, что лучше согласовывается с моделями прогнозирования, используемыми производителями самолетов. «Если вы сравните нынешний прогноз с прошлогодним с 2019 по 2028 год то, он покажет увеличение примерно на один процент в долларах и на 50 самолетов», - отметил Гаetan Хандфилд, старший менеджер по маркетингу компании.

В этом году Honeywell считает, что поставки бизнес-джетов составят 630-640 машин, что будет самым низким показателем с 2004 года. Хандфилд отме-

тил, что на общее количество повлияли некоторые задержки в программах, которые привели к тому, что воздушные суда вступили в эксплуатацию позднее, чем ожидалось. «Из-за этого некоторые поставки не будут выполнены в этом году», - сказал он.

Но компания видит позитивные признаки в следующем году. «Улучшение рынка подержанных самолетов в сочетании с вводом в эксплуатацию многих новых бизнес-джетов приведет к более высоким показателям в 2019 году после практически ровного 2018 года», - пояснил Билл Киркос, вице-президент Honeywell Aerospace по глобальному маркетингу. «Мы вдохновлены вторичным рынком и новыми, инновационными моделями самолетов, которые не только приведут к устойчивому росту в 2019 и 2020 годах, но также окажут значительное влияние на новые покупки бизнес-джетов в среднесрочной и долгосрочной перспективе».

По данным Хандфилда, свежие бизнес-джеты, доступные на вторичном рынке США, составляют около 4% от активного флота, и этот результат, по крайней мере частично, достигнут за счет недавнего сокращения налогов и бонус-амортизации. В целом, имеющиеся запасы таких самолетов сократились на 30% по сравнению с предыдущим годом и в настоящее время почти на 3% ниже среднего исторического показателя в 8%. «Как только на вторичном рынке заканчиваются хорошие самолеты, они подыскиваются на международном рынке, что в настоящее время брокеры и делают. И как только там тоже исчезнет предложение, люди начинают покупать новые самолеты», - сказал он. В 2019 году эксперты прогнозируют значительный рост поставок.

В соответствии с результатами глобального прогноза Honeywell 2018 года, в котором опрошено более 1400



летних отделов корпораций, имеющих более 4400 бизнес-джетов, бизнес-операторы приобретут в течение следующих пяти лет новые самолеты, количество которых эквивалентно примерно 20% от размера их флотов, что все же несколько ниже чем в опросе 2016 года.

14% этих приобретений по всему миру ожидается к концу 2019 года, а еще 40% запланированы на период с 2020 по 2021 год, что свидетельствует о сильной краткосрочной активности покупателей. Суперсредние и крупноразмерные самолеты получили 62% всех упоминаний в опросе и, как ожидается, на них придется более 87% расходов в течение в следующих пяти лет.

Более долгосрочный прогноз компании на оставшуюся часть десятилетия предполагает ежегодные темпы прироста в 3-4%, поскольку новые модели, улучшенные экономические показатели и ожидаемые благоприятные обменные курсы для международных клиентов будут способствовать росту отрасли.

Среди самых неожиданных результатов в обзоре этого года стало увеличение намерений покупки европейскими заказчиками. Эти намерения выросли до 33%, на 14% выше, чем в прошлом году, и стали лучшим результатом в регионе за последние пять лет. Однако нынешний опрос все же указывает на осторожный подход – только 26% запланировали приобретение на первые два года прогнозируемого периода.

«Я думаю, что это беспокойство от Brexit», - сказал Хандфилд. «Brexit сейчас в неопределенном состоянии, но когда вы вспоминаете где мы были в прошлом году, сейчас, по крайней мере, они разговари-

вают и ведут переговоры, поэтому я думаю, что это сильно помогло». Самые высокие ожидания покупки – в Англии и Германии.

По данным опроса, на Северную Америку, где находится 65% флота, в ближайшие пять лет будет приходиться 61% мирового спроса. Примерно 36% операторов планируют новые приобретения в течение первых двух лет пятилетнего окна опроса, что на 3% ниже, чем в прошлом году, но все же выше, чем в среднем по всему миру (30%).

Несмотря на увеличение спроса в Бразилии, ожидаемые планы покупок в Латинской Америке снизились на 7% по сравнению с прошлым годом. В опросе, проведенном ранее этим летом, произошло снижение краткосрочных намерений приобретения в Мексике, которое, возможно, было из-за неопреде-

ленности по позиции США по соглашению NAFTA. Основываясь на текущих уровнях планов закупок, Латинская Америка получит 12% от общего спроса на бизнес-джеты в течение следующих пяти лет.

В отчете этого года прогнозируется, что на Ближний Восток и Африку в течение всего периода будет приходиться 4% мирового спроса. Процент респондентов, указавших, что они заменят или пополнят свой флот, снизился с 18% в прошлом году до 14% в этом, на что повлияла политическая напряженность и продолжающиеся конфликты в этом регионе.

В Азиатско-Тихоокеанском регионе 12% операторов планируют приобретения в свои авиапарки до 2023 года. Это составит 7% мирового спроса на бизнес-джеты. Но только 15% азиатских респондентов планируют свои покупки в течение следующих двух лет.



VREF выпустил прогноз остаточной стоимости джетов

В рамках NBAA 2018 провайдер услуг по оценке стоимости воздушных судов VREF выпустил свой первый в истории 15-летний прогноз остаточной стоимости для всех находящихся в производстве деловых воздушных судов. В отчет, который VREF собирается выпускать ежегодно, включены бизнес-джеты, турбовинтовые и поршневые самолеты, а также вертолеты. В соответствии с отчетом ожидается, что Gulfstream G600 стоимостью \$57,9 млн. сохранит 89% своей цены и через 15 лет будет стоить \$51,78 млн., а новый Pilatus PC-24 сохранит 88% покупной стоимости в \$8,9 млн., и в 2033 году его можно будет продать за \$7,82 млн. Эти самолеты являются самыми ликвидными в первом прогнозе компании.

В настоящее время прогноз стоимости и услуг по

оценке содержит около 70 находящихся в производстве бизнес-джетов, турбовинтовых и поршневых самолетов и вертолетов. На веб-сайте VREF отображается прогнозная остаточная стоимость по каждой модели на следующие 15 лет.

«Мы чувствуем себя довольно уверенно в цифрах», - сказал президент VREF Джейсон Зильбербранд изданию AIN. «Люди интересуются – «это хрустальный шар или волшебство», но на самом деле у нас 60 лет данных и опыта, и мы провели тонну исследований, а не просто смотрели на самолеты, и также мы включили экономические факторы».

В отрасли, которая обычно смотрит в прошлое, чтобы понять, куда пойдет рынок, прогноз VREF пред-

ставляет собой кардинальное изменение в определении остаточной стоимости, хотя это старая методика в других отраслях. «В мире автомобилей этот материал был доступен в течение десятилетий», - сказал Зильбербранд. «Но по какой-то причине наша отрасль стала последней, кто стал использовать некоторые из этих аналитических инструментов». Но он признал, что относительно низкие показатели использования бизнес-джетов усложняют процесс долгосрочной оценки.

Согласно прогнозу, большинство новых самолетов значительно отстают от показателей сохранения стоимости G600 и PC-24. По данным VREF, в течение следующих 15 лет Cessna Citation CJ3 сохранит значительные 74% от своей первоначальной стоимости в \$8,235 млн., однако к 2033 году новый Citation XLS+ будет стоить только 15% от цены продажи в \$13,05 млн.

В конечном счете, компания намерена расширить прогноз, включив в него все произведенные деловые и самолеты АОН, а также некоторые узкофюзеляжные коммерческие самолеты.

Также VREF выпустила новый набор аналитических инструментов для создания диаграмм, которые позволяют подписчикам сравнивать исторические базы данных VREF с многочисленными товарными диаграммами, включая Money Factor, CPI, PPI и другие индексы. По словам Зильбербранда, новые инструменты «дадут больше ясности участникам торгов, банкирам и страховым агентам».

«Компания обновляет и расширяет функциональность своего веб-сайта, а новые инструменты являются первым шагом в реализации новой платформы», - сказал Зильбербранд.



Engineering Luxury

Когда компания Comlux приняла решение добавить к своему портфолио услуги по отделке салонов самолетов корпоративного класса, она поставила себе цель задать новые стандарты качества, роскоши и функциональности. Взвешенный выбор местоположения, где изобилие молодых талантов сочетается с традициями мастерства ручного труда и солидной историей технических инноваций, швейцарцы создали один из самых продвинутых центров отделки на планете. Сегодня Comlux Completions в Индианаполисе, штат Индиана, готовится принять в работу

первый в мире BBJ MAX 8 и второй ACJ320neo, триумфальное подтверждение верности выбранной стратегии «engineering luxury» и правильной локации.

«Мы знаем, что у большинства наших клиентов Индианаполис не значится в списке мест, обязательных для посещения, но для нашего выбора есть веские основания», - настаивает Скотт Мейер, президент Comlux Completions.

Дело не только в том, что в непосредственной близости к городу расположены несколько университетов, предлагающих лучшие в США учебные программы по специальностям аэрокосмической направленности, и даже не только в том, что этот регион играет важную роль в развитии и совершенствовании американской промышленности.

«Как только клиенты приезжают в Индианаполис и на опыте убеждаются в уникальности нашего сервиса, они начинают ценить преимущества сотрудничества с нами», - говорит Мейер.

Действительно, имея за плечами опыт успешной реализации двух с половиной десятков масштабных проектов по созданию и переоснащению интерьеров салонов – каждый раз с несравненными показателями как по срокам, так и по бюджету, но никогда не в ущерб весу и требованиям по уровню шума в салоне – этот центр компетенций обречен стать приоритетным выбором для отделки салонов самолетов следующего поколения. Это кредо Comlux, подтвержденное доверием клиентов.

Новые ангарные площади, запущенные в эксплуатацию в 2012, были существенно расширены под широкофюзеляжные самолеты в 2015 (в настоящий момент здесь выполняется переоснащение салона ACJ330). Эти производственные помещения строились специально под задачи отделки салонов VIP-самолетов, они спроектированы для максимальной производственной эффективности и предусматривают возможность доступа клиента к своему самолету и для совещаний с бригадой.

Техники используют iPad и другие мобильные устройства для доступа ко всей документации, безбумажная среда позволяет сконцентрировать все



необходимые данные в компактном виде, а цифровые технологии лежат в основе всех процессов – от дизайна до производства.

«Мы созданы как инновационная компания», - утверждает Мейер, сам опытный инженер, ветеран отрасли. «Каждый проект, с которым приходит к нам заказчик – это вызов в постоянно меняющейся технологической среде».

Он также отмечает, что выслушав амбициозные запросы клиентов, многие центры отделки объясняют, почему они не могут их выполнить, ссылаясь на

регулирующие документы, стоимость, время простоя или другие аргументы. Но не Comlux. «Мы скорее расскажем вам, как именно мы будем это делать, но не почему мы не сможем. Мы расскажем, как объединить усилия, чтобы добиться желаемого результата». Это касается всего – от поиска возможности сертифицировать стеклянный столик, который, как считается, не проходит по требованиям ударостойкости до создания уникальной душевой с облицовкой из натурального камня, когда ни искусственный камень, ни имитация просто не устраивают клиента. Мы концентрируемся на поиске путей воплощения видения клиента и разработке инновационных решений для

достижения требуемого результата», - говорит Мейер. «Вот что значит engineering luxury».

В сердце – клиент, в уме – функциональность

Одинаково доступный с любого побережья США, расположенный в крупнейшем аэропорту штата Индиана в 10 минутах пути от центра Индианаполиса Comlux Completions живет в ритме современного, живого, безопасного города, в центре штата, адаптировавшего свое законодательство в интересах бизнеса.

На флагштоках перед входом в современный комплекс три флага: США, штата Индиана и той страны, откуда прибыл сегодняшний посетитель. «Это наш способ приветствовать наших зарубежных клиентов и показать им, что эта площадка – к их услугам», - говорит директор по производству Дэрон Драйер.

Несложно заметить, как быстро клиент начинает чувствовать себя здесь в своих владениях, особенно учитывая, как часто слышишь и видишь мантру Comlux Completions: «в сердце – клиент, в уме – функциональность». Непосредственное следствие философии Engineering Luxury, она означает, что каждая из уникальных задач, поставленных клиентом, воспринимается как собственная задача компании, и на ее решение направляются все силы и средства. Этот принцип распространяется на все аспекты взаимодействия клиента с Comlux.

В отличие от многих компаний, где ангары и мастерские разделяют километры, отмечает Мейер, «у нас все под одной крышей: обивка, мебель, отделка, слесарные работы, механика, авионика, административные офисы, инжиниринг, сертификация, лаборатории, и шоу-рум интерьерного дизайна».



«В основе эргономики этого центра лежит наша модель работы с салоном. Внимание наших высококвалифицированных сотрудников сосредоточено на самолете, а не на погоне за материалом, поиске инструмента, совещании с инжиниринговым отделом, или необходимости покинуть рабочее место, чтобы посмотреть на элемент конструкции. Таким образом, эффективность рабочего процесса повышается, а расходы на оплату труда сокращаются благодаря тому, что и материалы, и производство сконцентрированы в одном месте», - объясняет он.

Мастерские расположены в порядке, продиктованном логикой движения материалов в процессе отделки VIP-салона. Таким образом, в ходе работ редко возникает необходимость перемещать что-либо на

расстояние более пары десятков метров. В перспективе Comlux планирует выполнять не более четырех проектов узкофюзеляжных самолетов в год, выстроив сменный график для максимальной эффективности использования рабочей силы. Ателье интерьерного дизайна Comlux может разработать решение «под ключ» или работать в сотрудничестве с дизайнером клиента.

Офисы для совещаний с клиентом находятся рядом с самолетом, что позволяет отслеживать каждый аспект и каждый шаг производственного процесса на самолете.

«Есть такие элементы, к которым захочется прикоснуться», - предупреждает Дрейер. «Мы даем возмож-

ность прикоснуться к вашему проекту каждый день, и вам не придется ехать в другую мастерскую. Ваше время нахождения на базе полностью оправдано».

Comlux Completions также гордится тем, что на базе есть клиника, в которой постоянно работают врачи и младший медицинский персонал, поэтому если представители клиента почувствуют недомогание, их примет врач, и нет нужды тратить время на поиск врача или аптеки. Клиника Comlux также доступна для всех сотрудников Comlux. Она предлагает программы поддержки здоровья и возможность посещать врача в рабочее время, без ненужного ожидания и неудобного времени записи. Постоянный доступ к медицинскому обслуживанию также позволяет распознавать потенциальные проблемы со здоровьем на ранних этапах и корректировать их до того, как они перерастут в серьезные заболевания. Также здесь есть комната для молитвы, чтобы клиенты имели возможность удовлетворять свои духовные запросы, когда им это необходимо.

Центр исследований и инноваций

Способность взаимодействовать с заказчиком в духе сотрудничества и понимания требует технических инноваций, позволяющих реализовывать клиентские запросы. Это становится возможным благодаря наличию Центра исследований и инноваций. Созданные здесь инженерные решения включают ультра-тихую и легковесную систему кондиционирования воздуха, деликатные доводчики, двойные складывающиеся перегородки, тепло-звуко-изоляционные системы (TAIS) и т. д.

«У нас есть миссия использовать новые возможности в отделке интерьеров, чтобы поддерживать наш производственный процесс и продукт на самом совре-



менном и самом высоком уровне эффективности», - говорит Драйер. «Наша компания ставит перед собой цель внедрять как минимум три инновационных решения в каждом проекте».

Эту миссию хорошо иллюстрирует ныне реализуемая программа Инициатива Comlux 3.0, которая предполагает перевод всех процессов в цифровую среду. Цифровые технологии уже преобразуют процесс дизайна интерьеров для MAX8 и Neo. Благодаря этим решениям, клиент получает улучшенные возможности визуализации салона до мельчайших деталей, что не только создает для них положительный опыт, но и повышает эффективность работ.

«Сегодня невозможно ангажировать клиента так же, как это делалось десять лет назад, да по правде говоря, и год назад», - признается Драйер. «Виртуальные инструменты и цифровые разработки дают клиенту гораздо лучшее впечатление салона, чем рисунки на бумаге. Мы просим клиентов принимать решения за 12 месяцев до момента поступления самолета к нам в центр. Эти инструменты повышают их уверенность в правильности принимаемых решений в течение всего хода работ до последнего этапа воплощения проекта, а нам позволяют выполнять проект за 10 месяцев или меньше, тем самым минимизируя простой и оптимизируя планирование эксплуатации самолета».

Отвечая на вопрос, почему покупатели моделей MAX и Neo, с которыми не работал еще ни один центр отделки, выбирают Comlux, Мейер говорит: «Их процесс принятия решения так же уникален, как и их образ собственного самолета с VIP-салонном. Нам удалось выстроить доверительные отношения с ними, на основе понимания их видения и предостав-

лении решения, которое превосходит их ожидания. Наш уникальный опыт владения и эксплуатации самолетов ACJ и BVJ, а также наши близкие партнерские отношения с производителями, должно быть, положительно влияют их решение в пользу Comlux в качестве центра отделки для их будущего VIP-самолета».

«Comlux – это группа, специализирующаяся на бизнес-авиации, сделках с ВС и услугах по отделке салонов», - продолжает он. «Мы можем приобрести ваш самолет, создать интерьер, управлять и эксплуатировать самолет, обеспечивать техническое

обслуживание – все это в рамках группы. Мы можем быть с вами на протяжении всего жизненного цикла владения самолетом».

«Когда мы получаем контракт на MAX или Neo, это действительно потрясающее чувство», - подытоживает Мейер. «Мы нашли общий язык с этим клиентом, и он верит в нас. Нет ничего более мотивирующего, чем заслужить чье-то доверие. Это очень значительное решение, и оно еще больше вдохновляет нас выдать максимум, и позволяет выстраивать новые отношения во всех структурных подразделениях Comlux Group».



Вертолет недели

Оператор: *Falcon Aviation Services*

Тип: *Leonardo AW189*

Год выпуска: *2015 г.*

Место съемки: *октябрь 2018 года, Al Maktoum International Airport (DWC), UAE*



Фото: *Дмитрий Петроченко*