BizavWeek

О бизнес-авиации. Еженедельно.

www.bizavnews.ru

№ 7 (511) 22 февраля 2020 г.

На минувшей неделе мы получили долгожданные итоги работы отрасли в прошлом году. Результаты приятно удивили даже пессимистов. Итак, по данным GAMA, общая стоимость самолетов АОН в 2019 году выросла более чем на 14% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, до $23,51 млрд, что является самым высоким уровнем с 2015 года ($20,56 млрд в 2018 году). В прошлом году рост стоимости был продиктован общим увеличением поставок до 2658 самолетов, и в частности, более чем на 100 воздушных судов увеличился объем поставок бизнес-джетов, до 809 машин.

На этой неделе канадский производитель Bombardier сделал очередной шаг к оптимизации своего бизнеса. Bombardier прекратил переговоры о возможной продаже своего подразделения бизнес-авиации и предпринял шаги по значительному сокращению долгового бремени, объявив о предложении к Alstom по продаже своего подразделения Bombardier Transportation (BT). Объявляя меморандум о взаимопонимании по продаже своего железнодорожного подразделения французскому железнодорожному концерну, Bombardier заявил, что принял «стратегическое решение» сосредоточиться на деловой авиации и ускорить свои усилия по снижению доли заемных средств.

И самая главная новость недели – Gulfstream сообщил о первом полете нового G700. В программе участвуют пять уже собранных самолетов для летных испытаний и опытный образец для испытаний на прочность, прошедший испытания на критическую нагрузку.

2020 год начинается с роста

В январе 2020 года в Европе был выполнен 56571 рейс бизнес-авиации. Это на 4,5% больше по сравнению с прошлым годом и эквивалентно 2436 дополнительным рейсам

стр. 20

Годовые поставки выросли

Ассоциация производителей авиации общего назначения (GAMA) опубликовала результаты работы отрасли за весь 2019 год. Общая стоимость самолетов АОН в 2019 году выросла более чем на 14%

стр. 22

От фермы к вилке

Наш рассказ об организации ACA (Airline Catering Association) – Международной ассоциации авиационных кейтерингов, съезд которой проходил в замечательном городе Брюсселе

стр. 23

Яхты и вертолеты: размер имеет значение

Все большее количество владельцев яхт хотят вертолетную площадку, установленную уже на верфи, которая будет украшать их жемчужину. Для одних это способ улучшить свой имидж, для других — дополнительный козырь во время перепродажи стр. 25

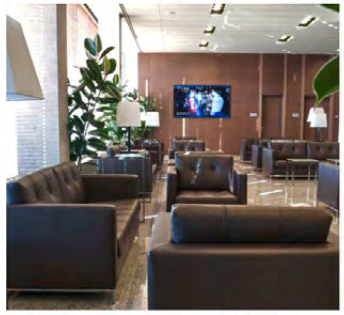
Состоялся первый полет Gulfstream G700

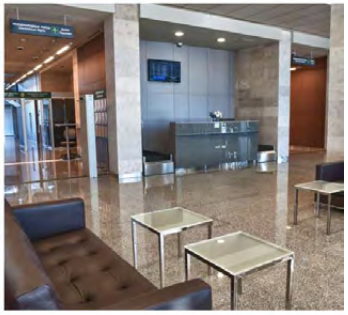
Компания Gulfstream Aerospace сообщила о первом полете нового G700, что свидетельствует о зрелости проекта и знаменует официальное начало программы летных испытаний самого просторного бизнес-джета в отрасли, который отличается наивысшим сочетанием дальности и скорости полета.

G700 первый раз взлетел 14 февраля в международном аэропорту Саванна - Хилтон-Хед в 13 ч 19 минут и приземлился через 2 ч 32 мин. В полете использовалась смесь авиационного биотоплива.

«Первый полет G700 – это знаменательное событие и новый шаг на пути к будущему, как его видит компания Gulfstream, стратегическому образу, сформированному руководством нашей материнской компании General Dynamics, и инновационными разработками Gulfstream», - прокомментировал Марк Бернс, президент Gulfstream. «Как лидер рынка компания Gulfstream двигает вперед всю отрасль деловой авиации благодаря передовым системам безопасности, технологиям будущего и комфортабельному салону, который создан превосходить ожидания наших заказчиков».

G700 был представлен как новый флагман отрасли в октябре 2019 года с полномасштабным макетом салона и демонстрацией самостоятельного руления самолета. В программе участвуют пять уже собранных самолетов для летных испытаний и опытный образец для испытаний на прочность, прошедший испытания на критическую нагрузку.





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

Трафик в Северной Америке в анемии

Согласно данным TraqPak, опубликованным консалтинговой компанией Argus, полеты деловых самолетов в Северной Америке и Карибском бассейне в январе 2020 года сократились на 0,5% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. При этом рост активности бизнес-джетов был нивелирован снижением полетов турбовинтовых самолетов. Эти результаты не соответствовали прогнозу компании о росте на 5,8%, который был сделан в прошлом месяце. В этом месяце эксперты Argus прогнозируют рост трафика на 3,8%.

Если посмотреть на операционные сегменты, то в прошлом месяце выросла активность только долевых самолетов, на 6,6%. Частный трафик по Part 91 снизился на 0,4%, а сегмент Part 135 сократился на 3%.

В прошлом месяце во всех категориях бизнес-джетов наблюдалось умеренное увеличение по сравнению с прошлым годом, при этом активность крупноразмерных и средних самолетов выросла на 0,9% по сравнению с январем прошлого года. Легкие джеты не отставали с 0,8-процентным приростом. По данным Argus, трафик турбовинтовых самолетов в прошлом месяце снизился на 3,6%.

В январе наблюдался двузначный рост только в одной отдельной категории – активность легких бизнес-джетов в долевом владении выросла на 12,1%. Среднеразмерные долевые бизнес-джеты летали на 8% больше по сравнению с прошлым годом.

Вновь юго-восток стал лидером среди регионов США с 59750 полетами, в тройку лидеров также вошли юго-западное побережье (36161 рейс) и центральный юг (29087 рейсов).

Bombardier и Global 7000 являются торговыми марками компании Bombardier Inc. или ее дочерних структур. ©Bombardier Inc. 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

GAMA и IAOPA Europe приступили к европейскому опросу АОН 2020 года

Ассоциация производителей авиации общего назначения (GAMA) и Международный совет ассоциаций владельцев и пилотов воздушных судов (IAOPA) при поддержке Европейского агентства по авиационной безопасности (EASA) и AERO Friedrichshafen начали проведение европейского опроса АОН 2020 года.

Ежегодное исследование поможет лучше понять тенденции летной активности, бортового оборудования для воздушных судов и состава парка в авиации общего назначения в рамках поддержки анализа безопасности полетов в Европе.

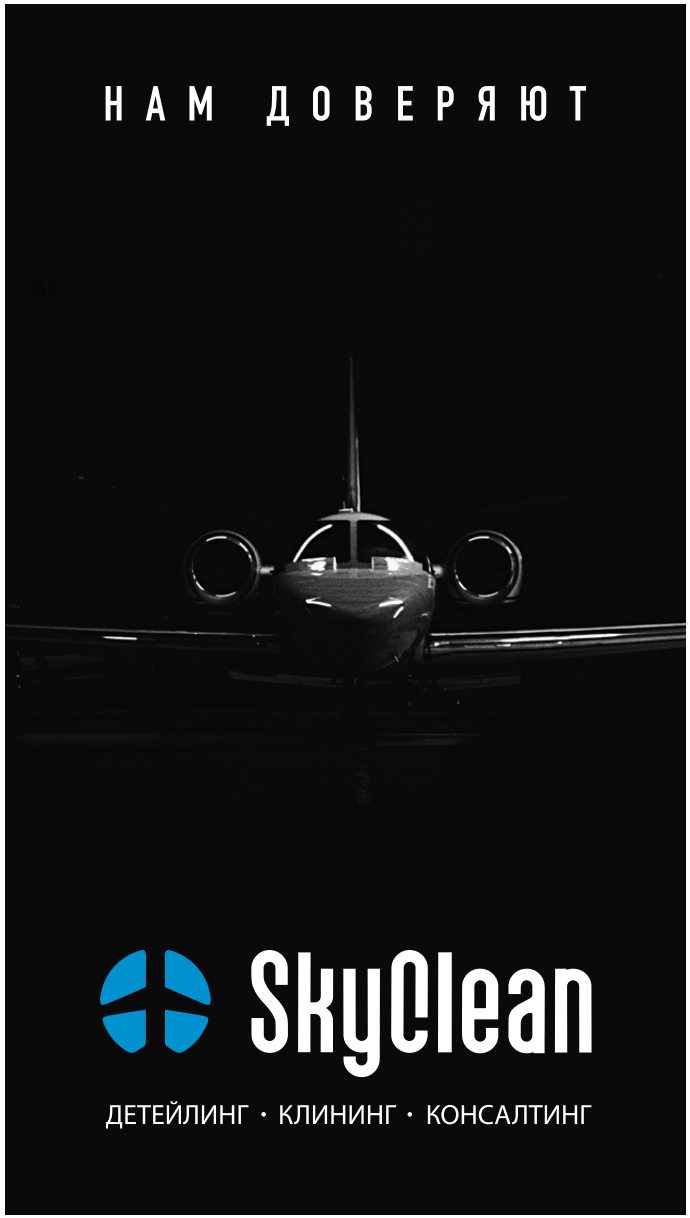
Исследование 2019 года, которое было завершено в апреле 2019 года, стало очень успешным: охвачено более 6000 воздушных судов авиации общего назначения в 32 европейских странах. Его результаты были использованы EASA в ежегодном обзоре безопасности 2019 года для расчета частоты несчастных случаев для некоммерческих воздушных судов. В этом году GAMA и IAOPA стремятся к дальнейшему расширению участия всего авиационного сообщества, чтобы повысить точность результатов и обеспечить широкое представительство всех стран.

«Это исследование является важным шагом для лучшего понимания деятельности авиации общего назначения в Европе. Проведение этого опроса на ежегодной основе поможет нам сосредоточиться на улучшениях в области безопасности полетов в авиации общего назначения», - сказал Доминик Роланд, глава подразделения авиации общего назначения EASA.

Первоначальные результаты опроса будут представлены на AERO 2020, 1-4 апреля в Фридрихсхафене, Германия. Руководитель проекта Роланд Бош сказал: «AERO Friedrichshafen как ведущая выставка авиации общего назначения в Европе гордится тем, что поддерживает эту инициативу, возглавляемую GAMA и IAOPA для повышения безопасности авиации общего назначения».

Сейчас опрос открыт и будет завершен 5 апреля 2020 года. Принять участие: опрос 2020 года.

С результатами опроса 2019 года можно ознакомиться здесь.



Embraer Executive Jets увеличивает поставки

По итогам 12 месяцев 2019 года Embraer Executive Jets передал заказчикам 109 бизнес-джетов, против 91 самолета, которые были поставлены годом ранее.

Поставки в минувшем году распределились следующим образом:

- Phenom 100 – 11 самолетов
- Phenom 300 – 51 самолет
- Legacy 450 – 15 самолетов
- Legacy 500 – 11 самолетов
- Legacy 650E – 5 самолетов
- Praetor 500 – 3 самолета
- Praetor 600 – 13 самолетов

Традиционно самым «загруженным кварталом» стал четвертый, когда производитель передал клиентам 46 бизнес-джетов. Столь высокий рост поставок обусловлен выходом на рынок двух новых моделей Praetor 500/600 и увеличение спроса на Phenom 300. Именно на эту модель производитель делает свою ставку в сегменте легких джетов. Недавно Embraer Executive Jets представил обновленную версию «популярного малыша». Примечательно, что в марте прошлого года Embraer Executive Jets передала клиенту юбилейный пятисотый бизнес-джет Phenom 300. По данным JetNet, кроме Phenom 300 только три из ныне эксплуатирующихся моделей бизнес-джетов достигли или превысили 500 поставок: Gulfstream G550, Bombardier Challenger 300/350 и Cessna Citation Excel/XLS/XLS+.

EASA одобрила HondaJet Elite для крутых заходов

Honda Aircraft получила европейский сертификат на выполнение крутых заходов на посадку для HondaJet Elite. Это позволяет легкому бизнес-джету выполнять заходы на посадку под углом снижения до 5,5°.

Агентство по авиационной безопасности Европейского союза (EASA) также разрешило перевозить на бизнес-джете дополнительного пассажира, в результате чего общая вместимость HondaJet Elite теперь составляет восемь человек. EASA одобрило изменение в июне 2019 года, но только сейчас опубликовало поправку к документам по сертификации типа.

После внесения дополнений HondaJet Elite, получивший европейскую сертификацию вскоре после своего запуска в мае 2018 года, может выполнять полеты в самые сложные аэропорты мира, включая London City в Великобритании и аэропорты Лугано-Агно и Сион в Швейцарии.

HondaJet Elite, имеющий стоимость $5,3 млн, является первой крупной модернизацией HondaJet с тех пор, как модель была введена в эксплуатацию в декабре 2015 года. HondaJet первого поколения получил европейское одобрение для крутого захода на посадку в октябре 2018 года.

В соответствии с данными Cirium, в Европе зарегистрировано 16 самолетов HondaJet, три из которых являются моделью Elite. Во всем мире в эксплуатации насчитывается 40 HondaJet Elite из всего парка самолетов HondaJet в 140 самолетов.

Airbus Helicopters подвел итоги в 2019 году

По итогам 2019 года компания Airbus Helicopters получила заказы на 369 вертолетов, включая «чистые» заказы на 310 вертолетов, что принесло производителю более € 7 миллионов с учетом прибыли по контрактам на техническое обслуживание и сопутствующие услуги. В 2019 году компания поставила 332 машины, в том числе тысячный вертолет Super Puma. Таким образом, доля Airbus Helicopters по поставкам вертолетов для гражданских и государственных нужд составила 54%, что в очередной раз подтвердило лидерство компании на мировом рынке в этом сегменте.

В секторе гражданского вертолетостроения наибольший спрос в 2019 году пришелся на вертолеты H125 и H145: компания получила 130 и 91 заказ на эти модели соответственно.

Airbus Helicopters продолжает инвестировать в дальнейшие улучшения своих продуктов и услуг. Примером тому является новая пятилопастная модификация двухдвигательного легкого вертолета H145, сертификация которого запланирована на 2020 год. Кроме того, H125 в новой модификации станет еще мощнее за счет прироста грузоподъемности до 190 килограммов. Вертолет H160, сертификация которого ожидается в ближайшее время, обеспечит заказчикам дополнительные конкурентные преимущества благодаря улучшенной топливной эффективности, упрощенной системе технического обслуживания и высокой степени надежности.

В 2019 году компания добилась значимых результатов в области внедрения инноваций: свой первый полет совершил демонстратор электрического автономного летательного аппарата CityAirbus; впервые поднялся в воздух беспилотник VSR700. Компания продолжит дальнейшие исследования в области автономного полета, электрификации и перспективных систем связи, на базе которых будет создано новое поколение летательных аппаратов вертикального взлета и посадки.

Поставки авионики растут третий год подряд

Согласно данным, опубликованным Ассоциацией авиационной электроники, общемировой объем продаж авионики для деловой и авиации общего назначения в прошлом году вырос на 10,2%, до $3,005 млрд, по сравнению с $2,728 млрд в 2018 году. «Впервые отрасль авионики для бизнес-авиации и АОН сообщила о продажах по итогам года более $3 млрд», - сказал президент и генеральный директор AEA Майк Адамсон. «Кроме того, отрасль сообщает о росте продаж по сравнению с прошлым годом третий год подряд и 12 кварталов подряд».

По данным AEA, из общего объема продаж в 2019 году $1,667 млрд или 55,1% пришлось на модернизацию, в то время как объем поставок для первичной комплектации (установка на заводах производителей) составил $1,348 млрд. Отчет AEA по рынку авионики основан на данных о продажах 23 производителей авионики. У производителей, которые разделили свои данные продаж по географическим регионам, 74,1% приходилось на США и Канаду, в то время как 25,3% поставлены на другие международные рынки.

Указанные суммы в долларах основаны на чистой цене продажи, а не на рекомендованной производителем розничной цене, и покрывают все продажи электроники для деловых воздушных судов и АОН, включая все компоненты и аксессуары в кабине и салоне, обновления программного обеспечения, портативные устройства, а также сертифицированную и несертифицированную авиационную электронику и все оборудование в фюзеляже, аккумуляторы и платные обновления продуктов. Данные о продажах не включают ремонт и капитальный ремонт, расширенную гарантию или услуги по подписке.

В минувшем году Pilatus поставил 123 самолета

Швейцарский авиапроизводитель Pilatus Aircraft за 12 месяцев прошлого года поставил 123 заказчикам самолета (без учета самолетов PC-21). Суммарная стоимость всех самолетов составила $795,745 млн. Поставки распределились следующим образом: PC-12 (83 самолета) и PC-24 (40 самолетов). Напомним, что за 12 месяцев 2018 года заказчики получили 128 самолетов, включая флагман PC-24. Поставки распределились следующим образом: 18 PC-24, 80 PC-12 NG, 27 PC-21 и три PC-6.

Ожидается, что в текущем году производитель передаст клиентам порядка 50 PC-24, количество PC-12 будет варьироваться в пределах 80-90 самолетов. Тем не менее, в Pilatus поясняют, что максимальный

темп производства PC-24 на заводе в Штансе, составляет 60 самолетов в год. Спрос на PC-24 намного превышает возможности компании, и производитель рассматривает другие варианты расширения производства, например, второй завод. Примечательно, что суммарный налет парка PC-24 превысил показатели в 20000 летных часов. Лидер парка уже «накопил» 1600 летных часов всего за 22 месяца эксплуатации.

Одним из главных событий прошлого года стала презентация в Лас-Вегасе абсолютно нового Pilatus PC-12NGX. А под занавес года швейцарская компания поставила заказчику 1700-й турбовинтовой самолет PC-12. Юбилейная машина будет эксплуатироваться в Jetfly Aviation, который является давним партнером швейцарского производителя, и эксплуатирует 40 PC-12.

В мае 2019 года Pilatus Aircraft и авторизованные дилеры производителя возобновили прием заказов на новейший бизнес-джет PC-24. В 2014 году Pilatus продал 84 самолета PC-24 за полтора дня. Книга заказов была впоследствии закрыта до получения отзывов от первых операторов бизнес-джета. Ранее, в апреле 2019 года российская компания Nesterov Aviation получила официальный статус дилера PC-24.

И уже в начале этого года Pilatus Aircraft объявил о получении одобрения EASA для своего бизнес-джета PC-24 для эксплуатации с грунтовых ВПП, что позволяет легкому двухдвигательному самолету взлетать и приземляться на траву, влажную землю, сухой песок, гравий и снег. Разрешение на эксплуатацию на ВПП из сухого песка и гравия было получено в 2018 году, а добавление влажных и покрытых снегом взлетно-посадочных полос стало результатом комплексной постсертификационной тестовой кампании, проведенной в прошлом году.

Elit'Avia добавляет в парк 10-й Bombardier Global

Словенский бизнес-оператор Elit'Avia приступил к эксплуатации на правах управления десятого бизнес-джета семейства Bombardier Global. Самолет внесен в мальтийский АОС компании (Elit'Avia Malta), и теперь оператор стал крупнейшим эксплуатантом данного типа в Европе. Как комментируют в компании, новый 14-местный самолет 2015 года выпуска доступен для выполнения чартеров. В настоящий момент оператор также предлагает для чартерных перелетов бизнес-джеты Dassault Falcon 7X/50E, Bombardier Challenger 604/605/650, Gulfstream G450.

Ранее, компания сообщила об успешном прохождении аудита и получении сертификата WYVERN Wingman Elit'Avia Malta. Elit'Avia со штаб-квартирой в Любляне и Валетте была основана в 2006 году и является частной компанией.

Помимо выполнения чартерных рейсов, компания активно работает на рынке услуг менеджмента воздушных судов, продажи и консалтинга. Оператор также имеет филиал в Атланте (США), Женеве (Швейцария), Париже (Франция), Аккре (Гана), Лагосе (Нигерия) и офис продаж в Москве. Флот компании состоит из более чем 20 самолетов, включая флагманы Bombardier Global 6000 и Gulfstream G450. Компания имеет высший (третий) уровень IS-BAO (International Standard for Business Aircraft Operations) и входит в совет IBAC (International Business Aviation Council).

В настоящее время помимо национально сертификата эксплуатанта, компания имеет АОС Мальты и Сан-Марино.

Первые докладчики V семинара «Безопасность полетов. Безопасность топливообеспечения»

17 марта 2020 года состоится V практический семинар «Безопасность полетов. Безопасность топливообеспечения». Семинар пройдет в Москве, в гостинице «Аэростар» и готов принять до 200 участников. На сегодняшний уже зарегистрировалась половина участников.

Семинар проходит под эгидой Объединенной Национальной Ассоциации Деловой Авиации.

Оргкомитет семинара рад представить первых докладчиков мероприятия и их темы. Программа будет расширяться и дополняться, и мы всегда рады предложениям по темам и любой информации аудитории - именно практическая сторона материалов, связь с аудиторией, возможность живого обсуждения делают семинар привлекательным для участников.

Участие в семинаре бесплатное, с обязательной регистрацией на сайте www.bizavsafety.aero.

В случае повышенного интереса и при нехватке мест приоритет будет отдан авиакомпаниям, операторам деловой авиации, аэропортам, предприятиям авиатопливообеспечения и ТЗК.

До встречи на семинаре!

Анатолий Гузий, Заместитель директора по управлению безопасностью полетов, ПАО «Авиакомпания «ЮТЭйр»
Интеграция управления уровнем безопасности полетов в масштабе авиационно-транспортной системы России

Владимир Немец, Университет Пардубице Заведующий отделением воздушного транспорта
Влияние человеческого фактора на безопасность обслуживания топливных баков в ЕС

Олег Мальцев, Руководитель направления авиатопливообеспечения НЦ-28 ФГУП ГосНИИ ГА
Регулирование вопросов обеспечения полетов воздушных судов авиационными горюче-смазочными материалами отечественными и международными нормативно-правовыми актами

Лидия Ковба (руководитель испытательной лаборатории ЦС авиаГСМ НЦ-28 ФГУП ГосНИИ ГА)
Оценка влияния качества топлива на поддержание летной годности авиационной техники, выполненная по результатам обобщения опыта эксплуатации воздушных судов гражданской авиации

Cirrus SF50 Vision «приземлили»

Компания Cirrus выпустила обязательный сервисный бюллетень (SB) для всех владельцев SF50 Vision, в котором предписывается в срочном порядке заменить платы аудиоинтерфейса. Именно они, по мнению производителя, стали главной причиной серьезного инцидента в аэропорту Санта-Моника, когда на стоянке полностью выгорел один из самолетов. В настоящее время в мире эксплуатируется более 170 самолетов SF50 Vision. Позднее, 14 февраля Федеральное авиационное управление США (FAA) издало чрезвычайную директиву летной годности, предписывающую эксплуатантам SF50 соблюдать сервисный бюллетень, выпущенный производителем.

«На SF50 имеется 12 таких плат, каждая из которых находится в салоне», - говорится в письме Cirrus от 7 февраля к клиентам. Эти платы обеспечивают функции аудио и микрофона для 3,5-мм разъемов, расположенных рядом с пассажирскими портами USB в салоне. Cirrus подчеркивает, что это не аудио/микрофонные разъемы для авиационной гарнитуры.

«Эта проблема будет решена путем удаления и замены 12 плат в самолете, и требуется около 8 часов работы, чтобы снять внутренние панели, извлечь карты, заменить внутренние панели и вернуть самолет в эксплуатацию», - комментируют в Cirrus. Работу можно выполнять на заводе и в авторизованных сервисных центрах Cirrus, а также «в полевых условиях» с помощью мобильных сервисных команд Cirrus.

В своей директиве FAA говорит, что проблема, если ее не решить, «может привести к неконтролируемому пожару в кабине, что может привести к травме пассажира или потере контроля над самолетом».

Scuderia Alpha Tauri получил роскошный подарок

Гоночная команда Формулы-1 Scuderia Alpha Tauri, которой владеет австрийский концерн Red Bull, презентовала новый бизнес-джет HondaJet Elite в специальной ливрее. На церемонии презентации лично присутствовал Президент и генеральный директор Honda Aircraft Мичимаса Фудзино. Как видно из фотографий, самолет зарегистрирован в Австрии, а сама церемония прошла в Зальцбурге в культовом Hangar 7. Ранее Red Bull сообщал о приобретении HondaJet Elite, однако данный самолет по-прежнему числится за производителем. Ожидается, что пилоты команды будут прилетать на гонки именно на новом брендированном бизнес-джете.

В мае 2018 года на Европейской выставке деловой авиации EBACE 2018 Honda Aircraft Company презентовала модернизированную версию самолета легкого класса, которая получила название HondaJet Elite.

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

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

Ансат полетит в Мексику

Поставки российских вертолетов «Ансат» в Мексику ожидаются в апреле, заявил РИА Новости генеральный директор первого в Латинской Америке сервисного центра и дистрибутора российских вертолетов «Ансат» Craft Avia Center Хосе де Висенте.

«Ансат» — легкий двухдвигательный многоцелевой вертолет, серийно выпускаемый на Казанском вертолетном заводе. Конструкция кабины позволяет в течение часа трансформировать его в грузовой, пассажирский или медицинский вариант с возможностью перевозки до семи человек.
«Один из вертолетов в пассажирской комплектации уже готов и будет отправлен в Мексику в течение месяца. Транспортировка займет еще месяц, так что мы рассчитываем получить первый из них в апреле», - сказал де Висенте.

По словам предпринимателя, помимо двух вертолетов, которые компания на первом этапе приобретает и арендует для себя, они рассчитывают поставить в Мексику еще 11 воздушных судов для своих клиентов.

«Среди наших клиентов – национальные компании из сферы логистики и медицины, авиакомпании из Толуки и Гвадалахары с запросом на пассажирское аэротакси и модель для VIP-перевозок, региональное правительство», - пояснил де Висенте.

Airbus Helicopters поставила второй ACH175 для суперяхт

Компания Airbus Helicopters недавно поставила второй вертолет H175 для базирования на суперяхте. Учитывая размеры H175, существует очень мало суперяхт, способных принять его, и исследование HeliHub.com указывают на то, что вертолет будет базироваться на MY Flying Fox, которая была спущена с верфи Lurssen в марте 2019 года и в настоящее время курсирует на Мальдивах. Вертолет зарегистрирован на Каймановых островах.

MY Flying Fox (Мой летающий Лис) имеет длину 136 м (446 футов) и ширину 20,5 м, а также имеет вертолетные площадки грузоподъемностью 8,5 т на корме и носу и диаметром 18 и 14 м соответственно. Каждая из них имеет маркировку и освещение для полетов ночью.

H175 покинул завод во французском Маринья-не в конце января, и его маршрут проходил через Ад Даммам (Саудовская Аравия), Абу-Даби (ОАЭ), Маскат (Оман). Оттуда он полетел вниз по западной стороне Индии через Ахмадабад, Белгаум и Кочин в Тируванантапурам. Далее он благополучно приземлился на палубу MY Flying Fox.

Первый ACH175 базируется на борту суперяхты MY Dilbar, и HeliHub.com был первым СМИ в мире, которое идентифицировало российского миллиардера Алишера Усманова в качестве владельца. Вертолет имеет полностью персонализированный VVIP-салон, разработанный дизайнерской студией Pegasus Design, и вмещает семь пассажиров.

В Airbus Helicopters отказались подтвердить HeliHub.com вышеуказанные детали, но сообщили, что на сегодняшний день они поставили в общей сложности пять ACH175, в том числе два для операций на суперяхтах.

Ансат по-китайски

Выдача валидированного Сертификата типа вертолета АНСАТ (№ VTC0365A) состоялась 14 февраля 2020 года по завершении работ в Китае, совместно проведенных Росавиацией и Управлением гражданской авиации Китая (CAAC) с участием ПАО «Казанский вертолетный завод» в период с 2018 года.

В ходе реализации проекта специалисты CAAC оценили высокие технические характеристики вертолета АНСАТ, была получена положительная летная оценка от летчика-испытателя CAAC в рамках визита на ПАО «Казанский вертолетный завод».

Ранее в CAAC был валидирован двигатель PW207K разработки Pratt&Whitney Canada, устанавливаемый на вертолет АНСАТ, а также выдан отчет департамента летный стандартов (AEG) CAAC по эксплуатационной пригодности вертолета АНСАТ.

В июне 2019 года в Кремле в присутствии Президента Российской Федерации В.В. Путина и Председателя КНР Си Цзиньпина состоялась церемония обмена подписанными между Росавиацией и CAAC «Процедурами реализации» российского-китайского межправительственного соглашения о безопасности полетов BASA, которые позволяют создать условия для упрощенного порядка одобрения типовой конструкции российской авиационной техники, экспортируемой в КНР.

Получение валидированного сертификата типа вертолета АНСАТ в КНР является показательным результатом планомерной работы по выстраиванию международного сотрудничества в поддержку экспортных поставок гражданской российской авиатехники, которая ведется Росавиацией в полном объеме, без срывов и задержек.

О лицензировании деятельности в области авиации

18 февраля 2020 г. подписан и опубликован на официальном интернет-портале правовой информации (www.pravo.gov.ru) Федеральный закон № 21-ФЗ «О внесении изменений в Воздушный кодекс Российской Федерации и признании утратившим силу отдельных положений статьи 12 Федерального закона «О лицензировании отдельных видов деятельности».

Данный федеральный закон вступит в силу по истечении 10 дней после дня его официального опубликования.

Изменения положений действующего воздушного законодательства были инициированные Федеральным агентством воздушного транспорта с целью устранения дублирования процедур сертификации

авиаперевозчиков процедурами лицензирования их основной деятельности. Также это позволит снять избыточную административную нагрузку с субъектов воздушного транспорта, осуществляющих перевозки воздушным транспортом пассажиров и грузов.

Законопроект предусматривает:

- признание утратившими силу положений Воздушного кодекса и федерального закона, предусматривающих необходимость лицензирования деятельности по перевозкам воздушным транспортом пассажиров и деятельности по перевозкам воздушным транспортом грузов, а также положения Воздушного кодекса, указывающего на возможность лицензирования деятельности по выполнению авиационных работ;
- изменение положения Воздушного кодекса об осуществлении в отношении авиационных предприятий и индивидуальных предпринимателей контроля за соблюдением лицензионных требований.

После вступления в силу Федерального закона № 21-ФЗ для осуществления коммерческих воздушных перевозок юридические лица/индивидуальные предприниматели должны будут получить в Росавиации сертификат эксплуатанта. Форма и порядок выдачи данного документа устанавливаются приказом Минтранса России от 13 августа 2015 г. №246 «Об утверждении Федеральных авиационных правил «Требования к юридическим лицам, индивидуальным предпринимателям, осуществляющим коммерческие воздушные перевозки. Форма и порядок выдачи документа, подтверждающего соответствие юридических лиц, индивидуальных предпринимателей, осуществляющих коммерческие воздушные перевозки, требованиям федеральных авиационных правил».

Не пришелся по вкусу

Мальтийский оператор Maleth-Aero (входит в Frontier Services Group) приостановил коммерческую эксплуатацию нового типа самолета в своем парке – Airbus A340-600. Воздушное судно 9H-PGS было выпущено 2009 году и ранее эксплуатировалось компанией Etihad Airways. Компоновка лайнера: 8 мест первого класса, 32 бизнес-класса и 276 экономического класса. Воздушное судно на прошлой неделе отправилось на хранение в испанский Teruel Airport. Второй самолет должен был прибыть в распоряжение компании в конце декабря прошлого года (9H-PSI). Это также бывший борт Etihad Airways. В компании официально не комментируют данное решение.

Maleth-Aero планировал «продавать самолет» по схеме о схеме ACMI (Aircraft Crew Maintenance Insurance). Иными словами – договор аренды (лизинга) воздушного судна с комплектным экипажем, техническим обслуживанием и страховкой. По аналогичной схеме уже эксплуатируются два Boeing B737-300 (QC), один Boeing B737-300 (F), два Boeing B737-300, один Boeing B737-500, пять Embraer E145.

Как комментируют в компании, заказчик оплачивает арендодателю летные часы, причем всегда оговаривается минимальный гарантированный налет, то есть если клиент не вылетал оплаченное количество часов, то разница не возвращается. Но это, пожалуй, единственное неудобство, с которым может столкнуться заказчик. «Maleth-Aero стремиться удовлетворить принципиально новый спрос на рынке, предлагая больше гибкости и эффективности. Мы стремились создать альтернативу чартерным операторам, ну и, конечно же, прямому владению самолета», - комментировали в компании в момент начала эксплуатации.

Gestair получил разрешение на полеты в London City Airport

Испанский бизнес-оператор Gestair получил разрешение на полеты в London City Airport. Допуск распространяется на Global 6000; Falcon 2000 Classic, 2000S и 2000 LX EASy II; Cessna Citation Sovereign, XLS+ и Latitude; Hawker 400XP; и Piaggio Avanti II, которые внесены в сертификат эксплуатанта компании. Всего же в компании эксплуатируется 37 самолетов, включая Gulfstream G650 и Gulfstream G550.

Помимо выполнения чартерных рейсов компания из Мадрида предлагает услуги по менеджменту, САМО и ТОиР. Технический центр Gestair – крупнейший в Южной Европе. Компания работает с бизнес-джетами Dassault, Gulfstream, Hawker, Cessna, Bombardier и Airbus. Наряду с выполнение работ по линейному и базовому обслуживанию, специалисты Gestair предлагают услуги по ремонту интерьера и авионики. К услугам клиентов и собственный ангар компании, расположенный в аэропорту Мадрида (Adolfo Suárez Madrid-Barajas) площадь 8500 кв.м., и предлагаемый для долгосрочного паркинга.

London City Airport расположен в районе Dockland на территории большого Лондона, всего в 10 км от Лондонского Сити. Это самый молодой аэропорт Лондона – его торжественно открыли в ноябре 1987. Из-за очень короткой ВПП и ограничений по шуму, в аэропорт совершают рейсы только небольшие самолеты и бизнес-авиация. Рейсы из London City Airport в основном отправляются в крупнейшие города Европы – Париж, Брюссель, Вену, Амстердам, Барселону. На аэропорт наложены строгие ограничения на уровень шумового воздействия от самолетов. С учетом физических параметров взлетно-посадочной полосы и крутой глиссады типы самолетов, которые может принимать London City Airport, ограничены. Также по экологическим причинам запрещено обслуживание вертолетов.

Tamarack установил сотый Atlas

Компания Tamarack Aerospace сообщает об успешной установке сотого комплекта законцовок с системой активного снижения нагрузки (Atlas). Законцовки, которые могут быть установлены без изменений в структуре крыла, увеличивают дальность полета, время набора крейсерской высоты, скороподъемность и улучшенную устойчивость в полете. Для разных моделей эти значения разные. Так, например, законцовки Tamarack обеспечивают CJ3/CJ3+ дальность полета 2100 морских миль при максимальной крейсерской скорости с запасом IFR, возможность подъема на FL450 за 30 минут.

Летом прошлого года компания объявила о подаче заявки на защиту от банкротства в соответствии с Главой 11. Это решение компания назвала «прямым результатом» Директив летной годности от FAA и EASA, которые поставили на прикол самолеты Cessna серии 525, оснащенные законцовками с системой активного снижения нагрузки (Atlas). «Решение о вступлении в Главу 11 (реорганизация) позволило Tamarack продолжать работать и сосредоточить свои усилия на поддержке клиентов и работе с EASA и FAA, поскольку регуляторы рассматривают предложение об отмене ограничений, налагаемых AD», - заявила компания, добавив, что банкротство будет «временным состоянием».

EASA выпустило чрезвычайную Директиву летной годности в конце апреля 2019, заявив, что «были сообщения о случаях, когда Atlas, по-видимому, работал со сбоями, вызывая разбалансировку, когда в некоторых случаях пилотам было трудно вернуть самолет к безопасному полету».

Между тем, Tamarack Aerospace планирует уже во втором квартале выйти из-под действия закона защиты от банкротства.

В Европу поставлен очередной Legacy 500

Немецкая компания Atlas Air Service (авторизованный торговый представитель Embraer Executive Jets в Германии, Австрии и Швейцарии) приступает к эксплуатации нового типа воздушного судна – Embraer Legacy 500. Самолет перелетел с завода изготовителя в американском Мельбурне в Бремен лишь с одной посадкой. Самолет будет предложен клиентам для чартерных перелетов.

Legacy 500 представляет собой одну из последних разработок бразильского производителя, и унифицирован на 95% с меньшим Legacy 450. На самолете устанавливается авионика Pro Line Fusion компании Rockwell Collins. Кроме того, он имеет электродистанционную систему управления (fly-by-wire). Кстати, Legacy 500 является самым маленьким самолетом бизнес-класса, который имеет ЭДСУ. Практическая дальность полета Legacy 500 с двумя пилотами и четырьмя пассажирами на борту составляет 3000 морских миль (5500 км), максимальная высота полета — 45000 футов (13,7 тыс. м), крейсерская скорость — 0,82M. Максимальная вместимость бизнес-джета составляет два пилота и 12 пассажиров. Каталожная стоимость Legacy 500 составляет более $19 млн.

Американский сертификат типа на Legacy 500 был получен в ноябре 2014 года, месяц спустя одобрение было выдано EASA. В декабре 2016 года аналогичный сертификат был получен и от авиационных властей России. Первому клиенту самолет был поставлен 10 октября 2014 года. Китайский сертификат типа был получен в июле 2015 года.

В настоящее время производитель поставил более 60-ти машин, которые эксплуатируются в 12 странах.

Bombardier сосредоточится на бизнес-авиации

Bombardier прекратил переговоры о возможной продаже своего подразделения бизнес-авиации и предпринял шаги по значительному сокращению долгового бремени, объявив 17 февраля о предложении к Alstom по продаже своего подразделения Bombardier Transportation (BT). Объявляя меморандум о взаимопонимании по продаже своего железнодорожного подразделения французскому железнодорожному концерну, Bombardier заявил, что принял «стратегическое решение» сосредоточиться на деловой авиации и ускорить свои усилия по снижению доли заемных средств посредством продажи BT в рамках сделки, оцениваемой в $8,2 млрд.

Ален Беллемар, президент и главный исполнительный директор Bombardier Inc., назвал предлагаемую продажу BT «трансформационной сделкой», которая завершит усилия по оздоровлению компании.

«Сегодняшний день знаменует собой новую захватывающую главу для Bombardier», - сказал он. «В дальнейшем мы сосредоточим весь наш капитал, энергию и ресурсы на ускорении роста и увеличении маржи в сегменте деловых самолетов. Благодаря более здоровому балансу после завершения этой сделки, лидирующей в отрасли линейке продуктов, сильному портфелю заказов и быстро растущему послепродажному бизнесу, мы будем конкурировать на этом рынке с сильной позицией».

Однако совсем недавно ходили слухи о том, что Bombardier ведет переговоры о потенциальной продаже своего подразделения деловых самолетов американской Textron, что ни одна из компаний не подтвердила публично. Когда Беллемара спросили, рассмотрит ли Bombardier предложение для продажи этого бизнеса, Беллемар ответил «нет» и добавил: «Мы завершили переориентацию... Нам действительно нравится наш бизнес в деловой авиации».

Закрыть сделку предполагается в первой половине 2021 года, но продажа BT должна получить окончательное одобрение акционеров и регулирующих органов. Ключом к предложению является то, что оно будет генерировать необходимые компании денежные средства. Предполагается, что в результате соглашения выручка составит от $4,2 до $4,5 млрд, включая $550 млн в акциях Alstom.

В конечном итоге кумулятивные продажи позволят Bombardier получить от $6,5 до $7 млрд наличными, что, по словам Беллемара, поставит компанию «на совершенно новый уровень для погашения долга в $9,3 млрд».

Оставаясь производителем деловых самолетов, в котором занято 18 000 человек, в настоящее время Bombardier имеет объем портфеля заказов в $14,4 млрд и около 4 800 бизнес-джетов в эксплуатации. Компания, которая в 2020 году планирует выпустить не менее 160 самолетов, выразила оптимизм по поводу того, что ожидаемые поставки бизнес-джетов значительно вырастут благодаря сегменту самолетов с большими салонами.

Satcom Direct представил новые модульные антенны

Satcom Direct (SD), поставщик решений связи для деловой, военной и правительственной авиации, расширяет свой ассортимент оборудования, выпустив новое семейство хвостовых антенн. Компания запускает линейку антенн Plane Simple, которая позиционирует SD как единого поставщика комплексных решений связи для частных и государственных операторов по всему миру.

Новая антенная система с монтажом в хвосте предлагает два варианта работы – на частотах Ku- или Ka-диапазона. Ожидается, что дополнительный сертификат типа (STC) для варианта Ku-диапазона будет доступен в начале 2021 года, а позже в том же году появится версия Ka-диапазона. Обладая только двумя заменяемыми блоками и конструкцией, независимой от применяемой сети, антенна с единым форм-фактором и проводкой получила простой монтаж, что позволяет владельцам и эксплуатантам оснащать свои самолеты системой связи, совместимой с будущими технологическими разработками. Уже налажены партнерские отношения с Inmarsat для предоставления сервиса Jet ConneX и Intelsat для FlexExec.

Семейство антенн Plane Simple также дает SD лучшую информацию о производительности системы, оптимизируя и улучшая процесс клиентской поддержки. «До сих пор клиентам приходилось связываться с двумя или тремя компаниями для интеграции или устранения неполадок оборудования и сервиса. Теперь, установив антенны Plane Simple, мы можем быстро прогнозировать и реагировать на проблемы до или по мере их возникновения», - говорит Джим Дженсен, основатель и генеральный директор SD.

SD инвестирует в разработку антенн, чтобы сделать безопасные, гибкие и надежные решения доступными для более широкого круга деловых и правительственных авиационных компаний. Антенны, установленные в хвосте, предназначены для бизнес-джетов от сверхлегкого и крупногабаритного размеров и разрабатываются в сотрудничестве с немецкой компанией QEST Quantenelektronische Systeme GmbH, лидером мирового рынка инновационных авиационных антенн. SD уже сотрудничает с QEST в разработке антенны с фазированной решеткой, установленной на фюзеляже. Облегченная, низкопрофильная модульная антенна обеспечит высокоскоростную связь через перспективную группировку LEO, которая выйдет на рынок в конце 2022 года. SD также разрабатывает терминал Plane Simple Certus, который повысит эксплуатационную безопасность и обеспечит доступ к согласованной связи через группировку Iridium NEXT. Это основано на существующем соглашении, согласно которому COMSAT, принадлежащая SD, является эксклюзивным поставщиком услуг Iridium Certus для Министерства обороны США (DoD).

«Мы стремимся предоставить лучшие в своем классе возможности связи для воздушных судов, которые повышают эксплуатационную эффективность благодаря экосистеме SD, состоящей из устройств, программного обеспечения, инфраструктуры и синхронизации данных, которая поддерживается командой обслуживания клиентов. Впервые операторы смогут выбрать систему связи, которая наилучшим образом соответствует их требованиям, а также позволит их самолетам опередить технологические изменения в спутниковом сегменте», - заключает Дженсен.

Бизнес-авиация привлекает молодых клиентов

За последние пять лет чартерный оператор Schubach Aviation из Сан-Диего зафиксировал снижение среднего возраста своих клиентов с 62 лет в 2015 году до 56 лет – в конце 2019 года. «Когда мы увидели реальную информацию, мы поняли, что получили больше новых клиентов в возрасте до 40 лет, что побудило нас взглянуть на цифры и посмотреть на средний возраст наших клиентов. И действительно, каждый год он медленно снижался», - сказала AIN президент и владелец компании Кимберли Херрелл.

Г-жа Херрелл также добавила, что эти молодые клиенты не просто заменили пожилых. «Я бы не сказала, что пожилые пассажиры меньше летают», - объяснила она. «Просто присоединяются более молодые путешественники».

Херрелл не совсем понятно, почему ее компания с 29-летней историей по управлению воздушными судами и выполнению чартеров отмечает увеличение числа молодых клиентов на чартерных перевозках. Это может происходить из-за того, что растает группа молодых людей, которые предпочитают летать частным образом, потому что они стали богаче. Исследование Spectrem Group показало, что с 2014 года средний возраст американских инвесторов с капиталом в $25 млн и более упал на 11 лет до 47 лет. «Думаю, это вполне естественное следствие», - сказала Херрелл.

Тенденцию снижение возраста чартерных клиентов последнее время также заметил основатель одной из крупнейших в США компании бизнес-авиации Wheels Up Кенни Дихтер. Он сказал AIN: «Мы определенно наблюдаем повышенный интерес, и мы увидели, что это трансформируется в бизнес, поскольку связано с более молодой группой людей, которые регистрируются или присоединяются к членству в Wheels Up».

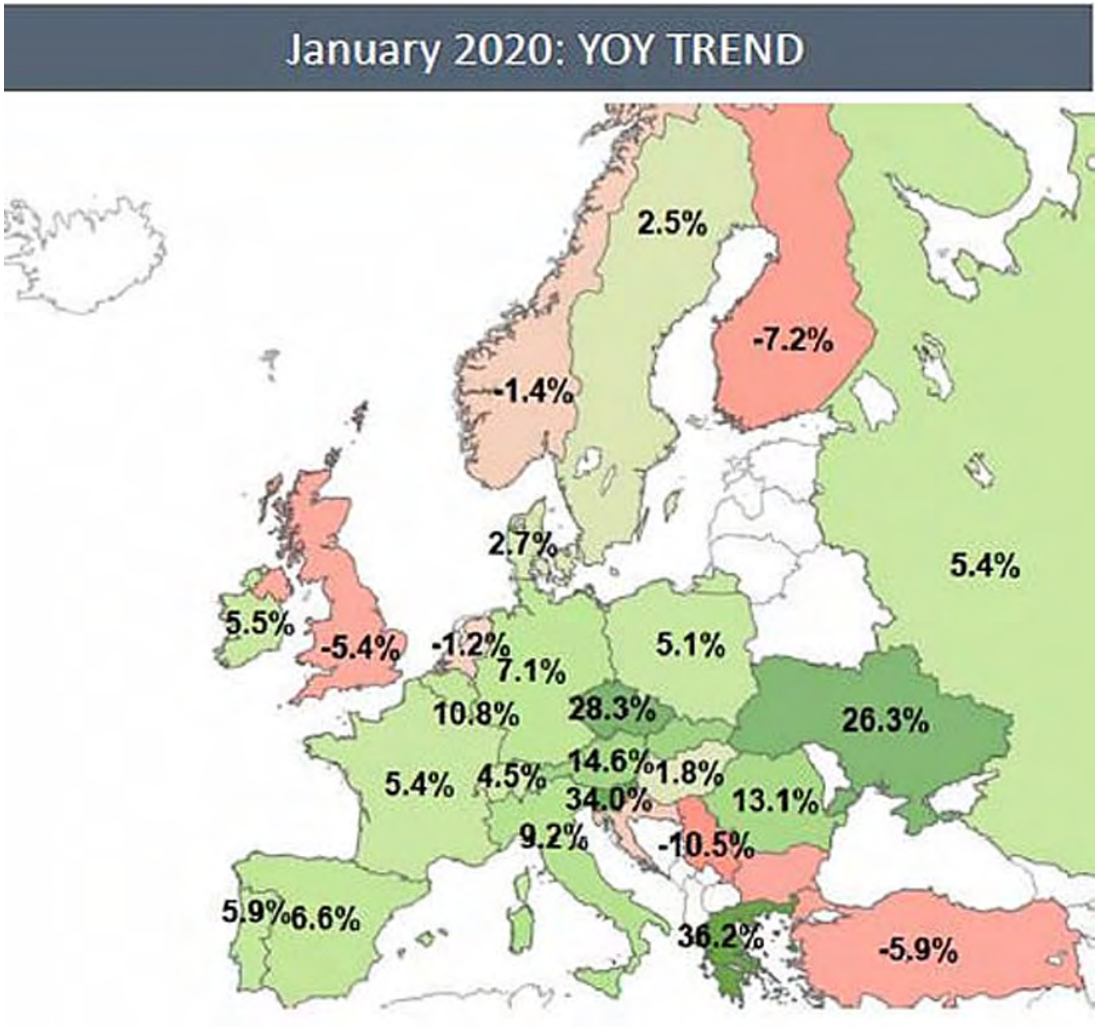
Что бы ни стимулировало рост количества молодых пассажиров, Schubach пытается извлечь выгоду из этой тенденции, прежде всего, через социальные сети, а также через мероприятия для клиентов, которые называются Elevated Excursions. «Я думаю, что маркетинг следует за новыми клиентами», - сказала Херрелл.

Этот рост также может быть частично связан с присутствием компании в интернете и ее репутацией на местном уровне с программой Elevated Excursions, которая способствует привлечению более молодой клиентской базы, поскольку наращиваются усилия по установлению связей с ними через социальные сети, такие как Instagram и Facebook.

Программа Elevated Excursions является частью усилий Schubach в маркетинге. Она включают в себя различные мероприятия, такие как организация группового чартера для клиентов, который доставит их в Лас-Вегас для шопинга в сети Shops at Crystals или на трек-день за руль Lamborghini. Компания также проводит мероприятия для клиентов в своем ангаре в аэропорту базирования, например, для показа фильма, где клиенты также могут встретиться и пообщаться с продюсером фильма.

2020 год начинается с роста

Согласно ежемесячному отчету Business Aviation Monitor от WINGX, в январе 2020 года в Европе был выполнен 56571 рейс бизнес-авиации. Это на 4,5% по сравнению с прошлым годом и эквивалентно 2436 дополнительным рейсам. Хотя трафик в январе был выше на 14% по сравнению с нижней точкой после рецессии в 2016 году, он все еще на 7% меньше по сравнению с докризисным максимумом в январе 2008 года.



Значительный рост активности во Франции и Германии контрастировал с большим падением количества рейсов в Великобритании. Кроме того, Швейцария, Испания и Италия продемонстрировали значительный прирост активности.

Во Франции рост произошел за счет увеличения активности крупноразмерных самолетов, на 8% в годовом исчислении. В Германии было меньше рейсов таких самолетов, но больше на легких и средних джетах. Спад в Великобритании произошел в основном в сегменте винтовых самолетов.

В Австрии, Польше и Чешской Республике наблюдалось наибольшее увеличение количества чартеров, а частный трафик показал хороший рост в Турции и Норвегии. Чартерный рынок в Великобритании упал почти на 10% в годовом исчислении.

Активность бизнес-авиации в районе Лондона в январе немного выросла, а трафик крупноразмерных джетов увеличился значительно. Легкие и средние самолеты показали прирост на 10% в Париже, а в Женеве выросла на 18% активность винтовых самолетов.

Полеты внутри Европы выросли на 1,2%. В январе выполнено 799 рейсов из Европы в Северную Америку, что дало прирост на 10%. Также увеличился трафик в Африку, но в Азиатско-Тихоокеанский регион выполнено на 8% меньше полетов.

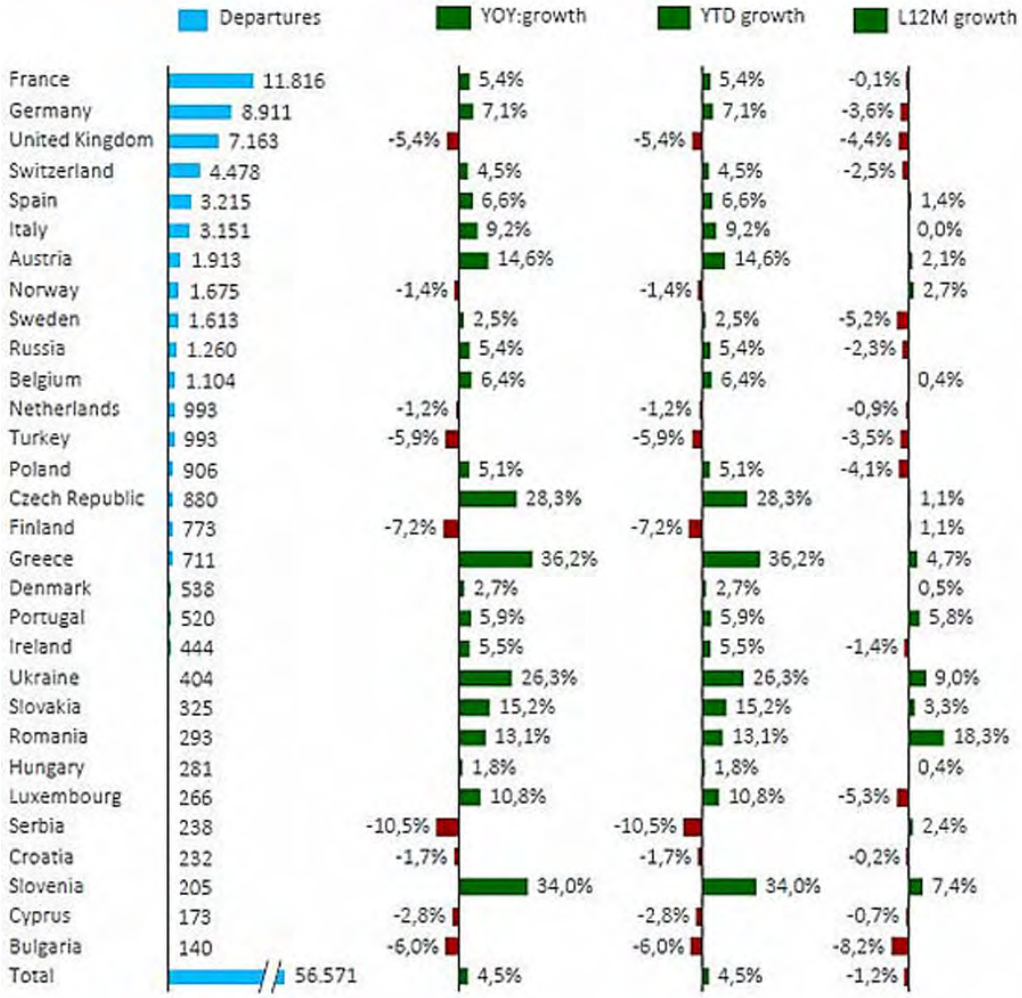
В прошлом месяце наблюдался значительный рост количества рейсов длительностью 1,5-3 часа, на 9% больше, чем в предыдущем году. Также зафиксирован сильный рост рейсов длительностью больше 6 часов, хотя тяжелые самолеты в таких полетах летали на 10% меньше. Суперсредние бизнес-джеты имели наибольший прирост активности в годовом исчислении, на 15%.

Несмотря на сильные результаты в январе по сравнению с прошлым годом, за последние 12 месяцев почти для всех ведущих аэропортов тренд остается негативным – примечательным исключением является Фарнборо (EGLF). В то же время Женева в прошлом месяце показала снижение трафика, а количество рейсов из Внуково (UUWW) выросло на 15%.

Трафик крупноразмерных самолетов из Женевы упал на 13% в годовом ис-

числении, и в Ницце также наблюдался спад полетов этого сегмента. В то же время в Цюрихе большие джеты показали рост на 5%, а в Биггин Хилл наблюдался 30-процентный всплеск.

Ричард Кое, управляющий директор WINGX, комментирует: «Относительно сильный рост в январе в годовом исчислении явно обусловлен активностью крупноразмерных джетов, в частности, сверхдальних и суперсредних самолетов. Это было наиболее очевидно в Германии, Италии, Испании и Франции, и гораздо меньше в Великобритании, где общая активность продолжает снижаться. Тенденции роста в этом месяце коррелируются с увеличением размера активного парка бизнес-джетов в Европе и указывают на недавнее обновление флота крупнейших международных операторов. Рост акцентируется на чартерном рынке, при этом частные владельцы бизнес-джетов летают меньше, чем в прошлом году».



	Departures	YOY:growth	YTD growth	L12M growth
France	11.816	5,4%	5,4%	-0,1%
Germany	8.911	7,1%	7,1%	-3,6%
United Kingdom	7.163	-5,4%	-5,4%	-4,4%
Switzerland	4.478	4,5%	4,5%	-2,5%
Spain	3.215	6,6%	6,6%	1,4%
Italy	3.151	9,2%	9,2%	0,0%
Austria	1.913	14,6%	14,6%	2,1%
Norway	1.675	-1,4%	-1,4%	2,7%
Sweden	1.613	2,5%	2,5%	-5,2%
Russia	1.260	5,4%	5,4%	-2,3%
Belgium	1.104	6,4%	6,4%	0,4%
Netherlands	993	-1,2%	-1,2%	-0,9%
Turkey	993	-5,9%	-5,9%	-3,5%
Poland	906	5,1%	5,1%	-4,1%
Czech Republic	880	28,3%	28,3%	1,1%
Finland	773	-7,2%	-7,2%	1,1%
Greece	711	36,2%	36,2%	4,7%
Denmark	538	2,7%	2,7%	0,5%
Portugal	520	5,9%	5,9%	5,8%
Ireland	444	5,5%	5,5%	-1,4%
Ukraine	404	26,3%	26,3%	9,0%
Slovakia	325	15,2%	15,2%	3,3%
Romania	293	13,1%	13,1%	18,3%
Hungary	281	1,8%	1,8%	0,4%
Luxembourg	266	10,8%	10,8%	-5,3%
Serbia	238	-10,5%	-10,5%	2,4%
Croatia	232	-1,7%	-1,7%	-0,2%
Slovenia	205	34,0%	34,0%	7,4%
Cyprus	173	-2,8%	-2,8%	-0,7%
Bulgaria	140	-6,0%	-6,0%	-8,2%
Total	56.571	4,5%	4,5%	-1,2%

Годовые поставки выросли

Ассоциация производителей авиации общего назначения (GAMA) опубликовала результаты работы отрасли за весь 2019 год. По данным GAMA, общая стоимость самолетов АОН в 2019 году выросла более чем на 14% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, до $23,51 млрд, что является самым высоким уровнем с 2015 года (в 2018 году – $20,56 млрд). В прошлом году рост стоимости был продиктован общим увеличением поставок до 2658 самолетов, и в частности, более чем на 100 воздушных судов увеличился объем поставок бизнес-джетов, до 809 машин.

В то время как производство бизнес-джетов в 2019 году выросло, поставки турбовинтовых самолетов сократились. В прошлом году производители передали заказчикам 525 турбовинтовых самолетов, что на 11,3% меньше, чем годом ранее (в сравнение не входит Viking Air, который не сообщил о результатах в 2019 году). Уменьшились поставки самолетов как с одним, так и с несколькими двигателями в этой категории – Beechcraft King Air, Cessna Caravan, Piper M-класса, а также Daher TBM и Kodiak среди тех, кто зафиксировал снижение.

Совокупные поставки самолетов выросли чуть более чем на 9% по сравнению с 2432 воздушными судами, поставленными в 2018 году, и достигли уровня, невиданного с 2008 года. В том году отрасль передала заказчикам почти 4000 самолетов бизнес-класса и авиации общего назначения.

Поставки бизнес-джетов достигли самого высокого уровня за последнее десятилетие (в 2009 году было поставлено 874 самолета). Количество бизнес-джетов, переданных заказчикам в прошлом году, выросло на 15% по сравнению с 703 самолетами, которые были поставлены в 2018 году. Это связано с тем, что в прошлом году возросло количество производителей, увеличивших поставки. Примечательно, что Gulfstream поставил на 26 бизнес-джетов больше, и завершил четвертый квартал с соотношением заказов к поставкам 1,7:1 и 1,2:1 за весь год.

Компания Textron тоже сделала скачок в поставках своих бизнес-джетов на 18 самолетов и в общей сложности за весь год передала 206 бизнес-джетов. Это увеличение произошло частично благодаря началу поставок Citation Longitude, 13 из которых были переданы в четвертом квартале. Bombardier и Embraer также отмечали рост в течение года, а поставки Cirrus SF50 Vision Jet продолжают расти, увеличившись на 18 единиц в 2019 году, до 81 самолета.

Между тем, поставки поршневых самолетов выросли почти на 200 единиц, до 1324. Это на 16% больше, чем 1137 самолета, поставленных в 2018 году. В этом году в отчет добавлен новый производитель легких учебных самолетов Sonaca, который поставил восемь Sonaca 200.

В отчет GAMA добавлено несколько новых моделей, введенных в эксплуатацию в 2019 году: Airbus ACJ319neo и ACJ320neo; Bombardier Global 5500 и 6500; Daher TBM 940; Embraer Praetor 500 и 600; Gulfstream G600; Tecnam P2012; и Citation Longitude.

Поставки вертолетной техники упали примерно на 16%, до 819 машин, при этом сократились поставки как поршневых, так и газотурбинных вертолетов. Соответственно, общая стоимость сократилась почти на 12%, до $3,27 млрд.

Поставки поршневых вертолетов упали с 281 в прошлом году до 179 машин – в 2019, сократившись на 36,3%. Газотурбинных вертолетов передано заказчикам в прошлом году 640 единиц, по сравнению с 696 годом ранее, что на 8,3% меньше (цифры здесь и выше не учитывают поставки и стоимость вертолетов Leonardo в четвертом квартале 2018 года. Leonardo еще не сообщил о результатах четвертого квартала 2019 года).

Отчет GAMA по поставкам за весь 2019 год

Поставки самолетов и доходы за весь 2019 г.

Сегмент	2018	2019	Изменение
Поршневые	1137	1324	+16.4%
Турбовинтовые	592	525	-11.3%
Бизнес-джеты	703	809	+15.1%
ВСЕГО	2 432	2 658	+9.3%
СТОИМОСТЬ	$ 20,6 млрд.	$ 23,5 млрд.	+14,3%

Поставки вертолетов и доходы за весь 2019 г.

Сегмент	2018	2019	Изменение
Поршневые	281	179	-36.3%
Газотурбинные	698	640	-8.3%
ВСЕГО	979	819	-16.3%
СТОИМОСТЬ	$ 3,7 млрд.	$ 3,3 млрд.	-11.9%

Кулинарные заметки. От фермы к вилке

Привет, друзья! Сегодня мы расскажем вам о нашей поездке в столицу Европы – город, где прописались Европарламент и штаб-квартира НАТО – о Брюсселе.

Бельгия. На какие мысли наталкивает вас эта страна? Вот и нас, до этой поездки, абсолютно ни на какие. Пожалуй, только первое место сборной Бельгии по футболу в таблице FIFA… И то, что страна граничит с Францией, Германией и Голландией. Но часто большое впечатление производят на нас именно те города, от которых ничего не ожидаешь.

Так какой он, Брюссель, который сумел покорить сердца самых искушенных гостей?

Удивительная архитектура – смесь французского изыска и немецкой строгости, плавно перетекающая в английский стиль – явное влияние соседей. Жители города знают по три языка и пользуются ими одинаково совершенно. Здесь очень культурное и образованное население с прекрасным чувством юмора. Все статуи и памятники города были заботливо украшены марлевыми повязками – абы уберечь их от эпидемии короновируса. Даже Писающий мальчик – символ Брюсселя – не остался в стороне. Ну и как же не упомянуть местную кухню? Здесь она потрясающе вкусная. Мидии в любом виде и на каждом шагу, бельгийские вафли… О, друзья, это песня. Десерта вкуснее не сыскать, и это потрясающе. Бельгийский шоколад действительно может побороться за звания лучшего в мире. Ну и конечно, мы не могли не написать про бельгийское пиво. В каждом баре оно свое, различной плотности и различных оттенков со множеством вкусовых разнообразий. Но есть одна схожесть у 99% сортов – все они непривычно крепкие. Рецепт приятного вечера прост: кастрюлька мидий, две кружки пива и… пол под ногами начинает ходить ходуном. Но ладно, наш рассказ сегодня не про мидии и пиво (хоть в нашей поездке и на них времени хватило :)).

Наш рассказ об организации ACA (Airline Catering Association) – Международной ассоциации авиационных кейтерингов, съезд которой проходил в замечательном (как мы с вами уже выяснили) городе Брюсселе.

Данная ассоциация молода. ACA организована в 2017 году несколькими крупными авиакомпаниями с основной миссией – представить авиационный кейтеринг всему миру.

Основными целями ACA являются:
1. Влияние на отрасль.
2. Общение профессионалов F2F (face to face).
3. Поддержка и помощь в решении различных ситуаций.

Съезд назывался «От Фермы к Вилке». За 2 дня всем участникам форума предлагалось разобраться в важнейших проблемах отрасли и решить или хотя

бы попытаться найти пути решения ряда важнейших вопросов за круглым столом.

В форуме приняли участия топ-менеджеры всех крупнейших международных кейтерингов мира. Здесь были собраны лучшие умы нашей отрасли, которых разделили на четыре совещательные группы (команды) по 10 человек. Россию представляли компания Аэромар и мы, ваши кулинарные гиды, Евгений и Анастасия (Jet Gourmet). Всех представителей одной страны разделили по разным командам, чтобы каждый мог поведать о проблемах своей отрасли и предложить решение задачи под призмой

действительности его страны, согласно законам и порядкам в отрасли.

Путем жеребьевки, правила которой никто не знал, Евгений отправился за стол к команде «Салатовых», а Анастасия влилась в компанию «Голубых». Все команды различались по цветам. В каждой из них были представители компаний Gate Group, DNATA, Saudi Airlines Catering, Serair Culinaire Worldwide, LSG Group и многих других.

Каждой команде давалось тридцать минут на решение проблемы в отрасли и столько же на защиту своей точки зрения.

За два дня форума было разобрано двенадцать ключевых проблем отрасли:
Влияние сельского хозяйства на авиационную отрасль, сертификация производств по стандарту халяль – за и против, одобренные поставщики и пути расширения листа поставщиков продукции для кейтерингов, продукция local food, организация доставки на ВС, организация сервиса на борту ВС, питание на два плеча и еще множество других важных тем.

Путем таких дискуссий мы пытаемся создать единый стандарт качества и единые стандарты отдачи питания на борт ВС во всем мире.

Вечером первого дня был совместный ужин с фирменными, уже упомянутыми ранее, мидиями и замечательным бельгийским пивом.

Жаль, что мы не имеем возможности так собраться с российскими коллегами. Хотя, даже самые непримиримые конкуренты – LSG и Gate Group – сидели за одним столом в одной команде и принимали совместные решения трудных задач и проблем. Ведь все мы трудимся ради одной общей цели – комфорта и безопасности наших пассажиров. Жаль, что многие об этом забывают в пылу конкурентной борьбы. А про ассоциацию ACA мы можем сказать уверенно – это огромное благо для всей индустрии питания на ВС.

Мы с радостью вступили в нее и будем постоянными участниками подобных семинаров.

Кушайте сами, кушайте с нами.
С вами были Евгений Панин и Анастасия Хмелёва (Jet Gourmet).
С любовью из Бельгии.

Яхты и вертолеты: размер имеет значение

Все большее количество владельцев яхт хотят вертолетную площадку, установленную уже на верфи, которая будет украшать их жемчужину. Для одних это способ улучшить свой имидж, для других — дополнительный козырь во время перепродажи. Но для многих наличие вертолета — это необходимость при работе в сложных условиях или ключевой элемент безопасности.

Пример использования вертолетной площадки на больших научно-исследовательских судах, на которых вертолетная площадка — стандартное оборудование, оказался заразительным. Это привело к появлению вертолетных площадок на небольших частных судах. Сертификация вертолетной площадки — это главная особенность при разработке конструкции яхты. Полностью сертифицированные вертолетные площадки признаются во всем мире. Они могут использоваться в коммерческих целях. На частные вертолетные площадки распространяются менее строгие правила сертификации.

Безопасность, в том числе соблюдение высоты пролета препятствий, — ключевой фактор в работе вертолетной площадки, установленной на борту судна. Подготовка палубы путем ее полного освобождения от всех незакрепленных предметов перед каждой посадкой и взлетом считается обязательным требованием.

В основном дискуссии разгораются вокруг использования вертолета на борту в отношении безопасности, удобства и свободного пространства.

Путешествие во времени

Lady Moura — это одна из крупнейших частных яхт в мире. Она была спущена на воду почти 30 лет назад, и по сей день она остается во многом очень технологичной (104.9-метровая моторная яхта Blohm + Voss Lady Moura построена в 1990 году на верфи Blohm + Voss. Дизайн экстерьера и интерьера разработан Luigi Sturchio. Лодка прошла модернизацию в 2019 году.). Это одна из первых яхт, оборудованных полностью сертифицированной вертолетной площадкой. Вертолетная площадка находится на верхней палубе, она оборудована стационарным пенным огнетушителем и гидравлическими платформами, которые защищают нижние палубы от струи несущего винта. Взлет и посадка занимают очень мало времени, а вертолетная площадка в течение многих лет используется непрерывно в штатном режиме эксплуатации яхты. Вертолет Sikorsky S-76 C++ регулярно совершает полеты от местных посадочных площадок до яхты. На Lady Moura нет ангара, но,

поскольку яхта чаще всего находится в Средиземном море, было найдено решение, чтобы вертолет оставался на борту во время плаваний и хранился в ангаре на суше во время длительных промежуточных стоянок.

Условия, которые следует учитывать

Установка ангара на борту рекомендуется для защиты вертолета, если он находится на палубе во время длительных плаваний. Дело в том, что соленая среда создает значительные проблемы с коррозией, особенно на турбинах. Как правило, судостроители недооценивают пространство, необходимое для размещения вертолета на борту яхты.

По нашим подсчетам, для хранения запасных частей и прочего оборудования требуется от 10 до 12 кубометров. Также необходим доступ к вертолету для проведения плановых работ по техническому обслуживанию и для хранения топлива либо в специальных баках, установленных на борту, либо в бочках.

Последний вариант предпочтителен, поскольку загрязненное топливо — настоящая проблема для вертолетов, а использование бочек ограничивает это загрязнение. Кроме того, в случае возникновения чрезвычайной ситуации или пожара на борту бочки можно легко сбросить в воду. Наконец, если ангар хорошо спроектирован, он повышает стоимость дорогой яхты при последующей перепродаже.

Будущее

При проектировании 103-метровой яхты Sea Hawk компанией Hawk Yachts было предусмотрена вертолетная площадка и ангар для него, чтобы оптимизировать пространство за счет создания пространства, которое одновременно украшает яхту и используется по назначению. Вертолет за стеклянной стеной привлекает к себе внимание и служит в качестве декорации в ангаре, в котором есть барная стойка. Таким образом, ангар может служить местом приема гостей для коммерческих презентаций или представления продукции.

Два вида использования вертолетной площадки, предусмотренные конструкцией, позволяют значительно увеличить пространство. Компания Hawk Yachts установила полностью сертифицированные вертолетные площадки на территории бассейна на 68-метровой яхте Hawk Ranger и 88-метровой яхте Hawk Quest. Благодаря современным технологиям бассейн превращается в вертолетную площадку одним нажатием кнопки. В режиме «бассейн» дно находится в самом нижнем положении или на регулируемой высоте в зависимости от нужной глубины. В режиме «вертолетная площадка» дно, которое находится в верхнем положении, становится посадочной площадкой. Такая экономия пространства также сводит к минимуму вложения, которые были

бы намного больше, если бы бассейн и вертолетная площадка были спроектированы по отдельности.

В заключение хотелось бы отметить очевидный факт: вертолетная площадка соответствует всем техническим требованиям. Это предоставляет владельцу возможность использовать свой вертолет как в коммерческих, так и в частных целях. Необязательно иметь ангар, к тому же это значительно снижает стоимость. Для дальних поездок проще воспользоваться услугами компаний, предоставляющих в аренду вертолеты, у которых есть различные разрешения, которые требуются для движения воздушного транспорта, в частности, за рубежом.

Помимо этого, прохождение сертификации вертолетной площадки в частном порядке безопаснее, чем присвоение частной классификации. При взлете и посадке пользователи должны предвидеть наличие возможных помех.

Дело в том, что несанкционированные вертолетные площадки могут быть опасны, если все меры предосторожности, особенно в отношении пространства и веса, не были предусмотрены в проекте.

Проектирование вертолетной площадки для 500-тонной яхты — это сложная задача. Необходимо тщательно подойти к конструкции яхты, опираясь на опыт специализированных консалтинговых фирм. Таким образом, вертолетная площадка будет одобрена техническими специалистами и эксплуатироваться с соблюдением всех необходимых условий безопасности.

Самолет недели

Оператор: ***Global Jet Luxembourg***
Тип: ***Airbus A319-115(CJ)***
Год выпуска: ***2007 г.***
Место съемки: ***февраль 2020 года, Zurich-Kloten Airport - LSZH, Switzerland***

Фото: Дмитрий Петроченко