BizavWeek

О бизнес-авиации. Еженедельно.
www.bizavnews.ru
№ 8 (412) 3 марта 2018 г.

В середине недели новость, пришедшая из стана Dassault, затмила даже Heli-Expo 2018, которое в очередной раз прошло в CIF. Итак, французский производитель представил новый бизнес-джет Falcon 6X – по словам компании, самый просторный, передовой и универсальный двухдвигательный самолет в деловой авиации. Новый джет дальностью 5500 морских миль совершит свой первый полет в начале 2021 года, а поставки запланированы на 2022 год. Впрочем, подробно о новой машине читайте в этом выпуске.

На этой неделе в Абу-Даби прошла очередная выставка Abu-Dhabi Air Expo, где свои новинки продемонстрировали Gulfstream (G500) и Dassault Falcon (8X). В этот раз выставка оказалась чуть меньше по размерам, но количество операторов несколько увеличилось. Интерес к российскому клиенту, да и вообще ориентированность на наш рынок, стали темами для нескольких бесед BizavNews с топ-менеджментом ведущих ближневосточных компаний. Их выводы и пост-материал про Abu-Dhabi Air Expo читайте в ближайших выпусках.

Pilatus Aircraft поделился с BizavNews своими производственными показателями за минувший год. Согласно данным компании, за 12 месяцев прошлого года клиентам было поставлено 86 самолетов (85 PC-12, один PC-6). Суммарная стоимость всех машин оценена в $420,8 млн. По мнению Игназа Гретенера, вице-президента компании Pilatus Aircraft, у компании сейчас достаточно заказов на PC-12, чтобы выпускать более 140 самолетов в год. Но компания намеренно ограничивает темпы производства, чтобы не сбивать цены излишним предложением.

+1X

Dassault Aviation представил новый бизнес-джет Falcon 6X, который заменил 5X. По словам компании, это самый просторный, передовой и универсальный двухдвигательный самолет в деловой авиации

стр. 22

Любые потрясения на рынке ведут к лучшему

АвиаБизнесГрупп – команда, с которой всегда комфортно общаться. Сегодня с нами любезно согласился побеседовать Максим Вологжанин, заместитель генерального директора компании

стр. 24

Рынок стал более комфортным

С Яном Линдхольмом, директорам по продажам Jetflite OY мы встречаемся периодически. Ян как никто другой очень точно передает настроение рынка, делая оценки не просто как эксперт, а как достаточно профессиональный психолог

стр. 26

День открытых дверей

Февраль, как всегда, самый тихий месяц. Но в этом году на него приходится наш любимый праздник – Масленица

стр. 29

Малой авиации и владельцам дронов разрешат зарабатывать

Использование малой авиации и беспилотных аппаратов в коммерческих целях могут легализовать. С такой инициативой выступило Министерство транспорта РФ.

Действующий Воздушный кодекс РФ не допускает коммерческое использование частными владельцами небольших самолетов и вертолетов для воздушных перевозок, выполнение авиаэкскурсионных (авиатуристических) и ознакомительных полетов. Применение легких летательных аппаратов в интересах фермерских хозяйств и иного малого бизнеса затруднительно из-за сложной процедуры оформления сертификата эксплуатанта. В транспортном ведомстве признают, что такие ограничения «приводят к мотивированному уклонению от установленных воздушным законодательством норм и правил организации и выполнения полетов субъектами авиации общего назначения, а, следовательно, и к снижению безопасности полетов».

Подготовленные поправки допускают выполнение коммерческих воздушных перевозок и авиационных работ на легких, сверхлегких и беспилотных воздушных судах без получения соответствующих лицензий. На легкие и сверхлегкие воздушные суда не будут распространяться и требования по транспортной безопасности, направленные на предупреждение террористических актов и иных незаконных вмешательств. При этом максимальная взлетная масса сверхлегких самолетов увеличивается с 495 до 650 килограммов.

Также урегулируется порядок спортивных, учебных, экскурсионных и иных видов полетов, в том числе за плату и с пассажирами на борту. «Законопроект направлен на создание условий для государственного регулирования деятельности авиации общего назначения в интересах не только отдельных граждан, но также в интересах общества и государства, интенсивного развития и повышения уровня безопасности полетов авиации общего назначения, повышении мобильности населения, особенно в труднодоступных регионах, и сокращения нагрузки на федеральный бюджет за счет сокращения субсидий», – отмечают в ведомстве.

Парад ребрендингов

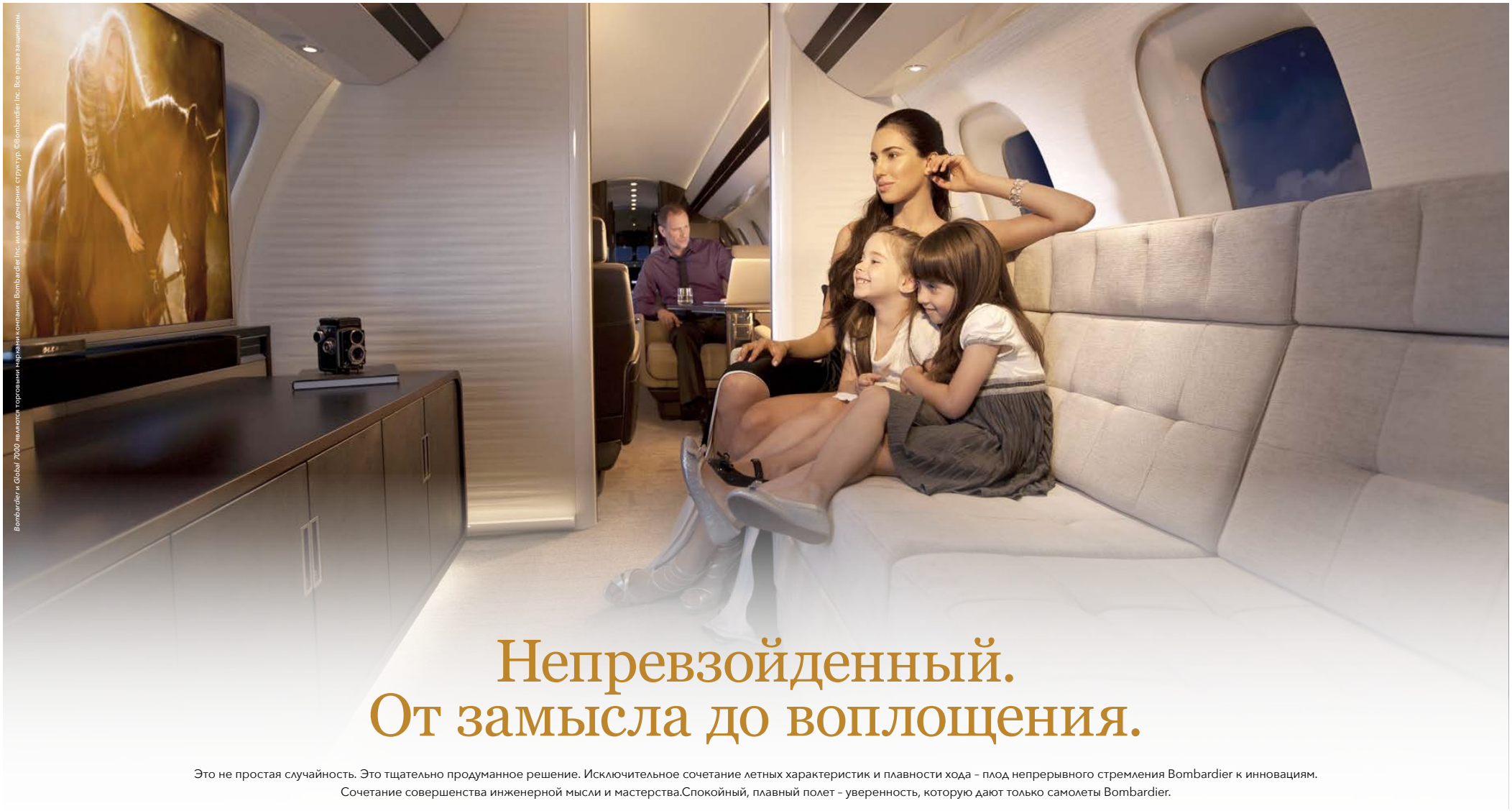
23 февраля американская компания Bell Helicopter (входит в Textron) представила новый бренд и логотип. Новое название компании – просто «Bell», а на новом логотипе изображена стрекоза. По словам генерального директора компании Митча Снайдера, Bell всегда был больше чем вертолет. «Наша команда провела предыдущие 80 лет раздвигая границы полета, и теперь мы будем точно отражать эти поиски», - говорит он. «Новый образ захватывает наш инновационный дух, не умаляя нашу основную миссию обеспечения безопасного и непревзойденного опыта нашим клиентам».

Изображением стрекозы Bell хочет подчеркнуть стремление к полету, а щит иллюстрирует репутацию компании в надежности и качестве. Стрекоза может взлетать и приземлятся там, где хочет, быстро и эффективно перемещаться в любом направлении и висеть при желании. Щит олицетворяет мастерство полета, к чему стремится Bell.

«И, наконец, ребрендинг – это не просто новый логотип. Мы решили сделать это, потому что видим себя в авангарде технологий. Обновление воплощает идею, что компания может сделать вертикальный полет более доступным».

Разработкой нового стиля и логотипа занималась компания FutureBrand, которая с 2017 года вела консультации вертолетостроителя по оптимальным решениям для проведения ребрендинга. Также компания разместила свой сайт на новом домене www.bellflight.com.

Bell присоединился к целому ряду вертолетостроительных компаний, проведших ребрендинг. Так, Eurocopter стал Airbus Helicopter, AgustaWestland стала Leonardo Helicopters, MD Helicopters в 2017 году обновила логотип, а совсем недавно швейцарская Marenco взяла новое имя Kopter.



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

Bombardier и *Global 7000* являются торговыми марками компании Bombardier Inc. или ее дочерних структур. ©Bombardier Inc. Все права защищены.

Challenger 350 потеснил Phenom 300

Bombardier Challenger 350 потеснил на рынке общепризнанного лидера по поставкам – Embraer Phenom 300, и в прошлом году стал самым поставляемым бизнес-джетом. До настоящего времени бразильский оппонент признавался лучшим в этой категории три года подряд. В 2017 году клиенты получили 56 Challenger 350 против 54 Phenom 300.

Challenger 350 был впервые представлен широкой публике в мае 2013 года на женевской выставке EBACE. Новый бизнес-джет получил новые, более мощные двигатели Honeywell HTF7350, каждый из которых имеет тягу 7323 фунта. Внешне новый самолет можно отличить по пассажирским иллюминаторам, которые стали больше, и новым, «скошенным» законцовкам крыльев. Дальность полета Challenger 350 с восемью пассажирами на скорости 0,8 Маха составляет 3200 морских миль (5926 км). Максимальная скорость полета – 0,82 Маха.

Пилотам Challenger 350 «помогает» авионика Rockwell Collins Pro Line 21 Advanced. В ее функции, помимо прочего, включены системы синтетического видения, двойная инерциальная система отсчета, погодный радар и применен принцип полностью безбумажной кабины. Bombardier запустил проект по созданию Challenger 350 совместно с оператором деловой авиации NetJets. Первый полет машины состоялся в марте 2013 г.

В настоящее время поставлено свыше двухсот Challenger 350.

Фото: Дмитрий Петроченко

Тулпар Техник будет ремонтировать двигатель Ансата

Компании «Тулпар Техник» и Pratt & Whitney Canada Customer Service Centre Europe GmbH накануне выставки «ТОиР авиационной техники в России и СНГ-2018» подписали соглашение о ремонте двигателей PW207K. Соглашение распространяется на капитальный ремонт двигателей, выезд мобильных бригад, аренду подменных двигателей, поставку запчастей.

Это уже не первое соглашение, компании сотрудничают с 2013 года. Подписанное соглашение приводит отношения между компаниями к современному стандарту P&WC и расширяет линейку двигателей, которые ООО «Тулпар Техник» может обслуживать с привлечением Pratt & Whitney Canada Customer Service Centre Europe GmbH.

Двигатели PW207K применяются на современном отечественном вертолете АНСАТ, выпускаемом Казанским вертолетным заводом. Обновленные возможности ООО «Тулпар Техник» позволят эксплуатантам данных типов вертолетов обращаться за услугами в российскую компанию. Компания в ближайшее время планирует расширение собственных компетенций по двигателям серии PW200 и видит Pratt & Whitney Canada Customer Service Centre Europe GmbH в качестве стратегического партнера.

Кроме модели PW207K соглашение охватывает другие модификации двигателей канадского производителя серии PW200 и PT6, которые применяются на широком перечне моделей самолетов и вертолетов.

ООО «Тулпар Техник» г. Казань, Россия – независимый провайдер услуг по техническому обслуживанию и ремонту авиационной техники, первый в России и СНГ авторизованный сервисный центр Bombardier, официальный дилер производителя авионики Rockwell Collins. Компания имеет сертификаты ФАП-285, EASA Part-145 и ВСАА OTAR-145.

Pratt & Whitney Canada Customer Service Centre Europe GmbH – совместное предприятие компаний Pratt & Whitney Canada (P&WC) и MTU Maintenance Berlin-Brandenburg. В сферу ответственности P&WC CSC Europe GmbH входят продажа услуг и обеспечение сервисом клиентов в Европе, Африки и на Ближнем Востоке.

Signature Flight Support сертифицировал два FBO по стандартам IS-BAH

Signature Flight Support (входит в BBA Aviation) сертифицировала FBO в лондонском аэропорту Лутон и аэропорту Ниццы по стандарту IS-BAH Stage I (Standard for Business Aircraft Handling), учрежденного Международным Советом деловой авиации (IBAC). Примечательно, но именно FBO в Лондоне и Ницце стали первыми в сети компании, которые получили данные сертификаты. Уже в этом году компания рассчитывает сертифицировать, как минимум, три европейских комплекса.

Как комментирует Терри Юманс, директор программы IS-BAH в IBAC, стандарт IS-BAH разработан как свод правил для провайдеров услуг по наземному обслуживанию деловой авиации, в основе которого лежит система управления безопасностью полетов. IS-BAH повторяет структуру Международного стандарта для операторов деловой авиации (IS-BAO) и включает в себя первую программу по безопасности при наземном обслуживании Национальной ассоциации воздушного транспорта США (NATA). IS-BAH является глобальным отраслевым стандартом для операторов по наземному обслуживанию бизнес-авиации во всем мире и соответствует требованиям и международной практике ИКАО, включая требования к системам управления безопасностью полетов.

IS-BAH сочетает в себе добровольную передовую практику для наземных провайдеров бизнес-авиации с надежной встроенной системой управления безопасностью. Кроме минимальных стандартов для аэропортов, отрасль FBO остается в значительной степени нерегулируемой. Добровольное упреждающее принятие IS-BAH может привести к долгосрочному саморегулированию отрасли FBO. IBAC играет активную роль в работе целевой группы ИКАО по наземному обслуживанию, которая в настоящее время разрабатывает документацию по наземному обслуживанию для рассмотрения государствами. IBAC полностью привержена поддержке мирового сообщества бизнес-авиации в его стремлении сократить инциденты, связанные с наземными операциями.

ОНАДА проведет III семинар по безопасности

20 марта 2018 года в Москве, в отеле «Аэростар», состоится III ежегодный практический семинар по вопросам безопасности в деловой авиации. Два первых мероприятия прошли с большим успехом, собрав в общей сложности более 200 участников.

В семинаре приняли участие представители Федерального агентства воздушного транспорта, МГТУ ГА, УВАУ ГА, Межгосударственного авиационного комитета, Международного совета деловой авиации, отраслевых ассоциаций. Основу аудитории составили представители авиакомпаний и операторов деловой авиации, а также организаций, работающих на рынке деловой авиации в других секторах.

Семинар 2018 года пройдет при поддержке и участии Bombardier Business Aircraft и Air Total.

В настоящее время открыта регистрация участников семинара и идет формирование окончательной программы. В программу мероприятия включены такие темы, как методика оценки риска выхода за эксплуатационные ограничения, коэффициент запас ВПП для посадки: дополнение к VREF и риск, связанный с человеческим фактором, безопасность во время заправки ВС и заправка неподходящим топливом, правовые аспекты авиационной безопасности.

Семинар рассчитан на полный день, всем участникам мероприятия будут вручены сертификаты. Мероприятие проводится на русском и английском языках (синхронный перевод).

Участие в семинаре бесплатное с обязательной предварительной регистрацией.

Регистрация на семинар, информация о мероприятии, актуальная программа доступны на сайте семинара ***www.bizavsafety.aero.***

ABACE сфокусируется на обучении

Азиатская конференция и выставка бизнес-авиации 2018 года (ABACE 2018) расширит учебные сессии, а также уделит особое внимание будущему авиации, включая новые требования, объясняет Крис Стронг, старший вице-президент Национальной ассоциации бизнес-авиации (NBAA). Главная выставка деловой авиации в Азии (ABACE 2018) будет проходить с 17 по 19 апреля 2018 года в международном аэропорту Шанхая Хунцяо (Shanghai Hongqiao International Airport).

«С момента своего запуска в 2012 году ABACE быстро превратилась в значимое событие, привлекающее

предпринимателей, лиц, принимающих решения при покупке самолетов и других участников высокого уровня со всей Азии и мира», - сказал Крис Стронг, старший вице-президент по конвенциям и членству NBAA.

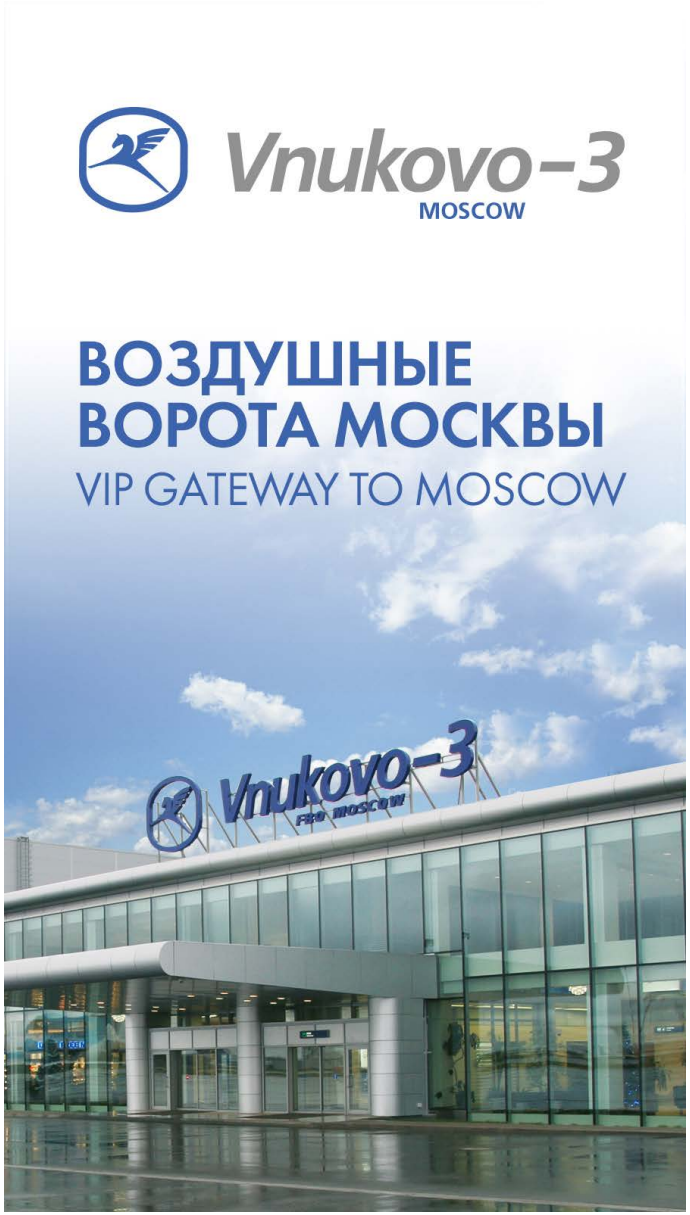
Он отметил, что 44% участников ABACE2017 занимали руководящие должности в своих компаниях. Другие участники финансового сектора, отделов продаж и маркетинга и сотрудники летных отделов приехали из 51 страны, причем 75% из Китая.

«Учитывая, что в этом году ожидается более 150 экспонентов, участники будут предлагать полный спектр продуктов и услуг, по которым руководители бизнес-авиации должны принимать обоснованные решения о новых покупках», - сказал Стронг.

По словам Стронга, запланированные на день открытия ABACE 2018 учебные сессии будут акцентироваться на будущем авиации, включая новые требования. В этом году уже добавлено несколько новых сессий, основное внимание уделяется лучшим методам управления существующим флотом – важный вопрос, который станет фокусом второго дня.

По итогам прошлогодней успешной программы организаторы снова планируют форум развития бизнеса CAAC, организованный Восточным регионом Управления гражданской авиации Китая (CAAC), SAA и NBAA. На мероприятие приглашаются высокопоставленные правительственные чиновники, которые рассматривают инвестиции в гражданской авиации, включая бизнес-авиацию в Китае.

ABACE является продуктом партнерства Управления аэропорта Шанхая (SAA) и совместно NBAA и Азиатской ассоциации деловой авиации (AsBAA).



Pilatus Aircraft сдерживает производство PC-12NG

Швейцарский производитель Pilatus Aircraft поделился с BizavNews своими производственными показателями за минувший год. Согласно данным компании, за 12 месяцев прошлого года клиентам было поставлено 86 самолетов (85 PC-12, один PC-6). Суммарная стоимость всех машин оценена в $420,8 млн. Поставки PC-12 NG в прошлом году немного скорректировались по сравнению с 2016 годом (91 самолет был поставлен в 2016 году, прим. ред.), но выросли по сравнению с 2015 годом (тогда было поставлено 70 машин), «и это в условиях, когда всем крупнейшим производителям бизнес-самолетов пришлось бороться с существенным снижением спроса», - комментируют в компании.

По мнению Игназа Гретенера, вице-президента компании Pilatus Aircraft, у компании сейчас достаточно заказов на PC-12, чтобы выпускать более 140 самолетов в год. Но компания намеренно ограничивает темпы производства, чтобы не сбивать цены излишним предложением.

Еще одним фактором «сознательного сдерживания производства» стала сертификация и производство первой серийной партии новейшего бизнес-джета PC-24. К середине года производитель планирует поднять темп производства до двух машин в месяц. В начале декабря 2017 года Pilatus Aircraft получил сертификаты типа EASA и FAA на первый в истории швейцарский бизнес-джет. Pilatus инвестировал более 500 миллионов швейцарских франков собственных средств в программу разработки PC-24. Еще 150 миллионов франков пошли на здания и современное производственное оборудование в Штансе, чтобы расширить производственные мощности для PC-24. В настоящее время Pilatus имеет восемь PC-24 на сборочной линии в Штансе, а на 2018 год запланировано 23 поставки клиентам по всему миру.

Фото: Дмитрий Петроченко

Парк Boeing Business Jets в прошлом году рос на счет больших машин

Американская Boeing Business Jets (дочерняя компания Boeing по производству деловых самолетов) в 2017 году передала клиентам семь самолетов. Речь идет исключительно о широкофюзеляжных лайнерах, которые заказчики получили после кастомизации. Клиенты получили три Boeing 777-300ER, два Boeing 787-8, один Boeing 787-9 и один Boeing 747-8. Количество так называемых «зеленых» самолетов не раскрывается. Однако, по словам представителей компании, за минувшие 12 месяцев были подписаны твердые контракты на поставку 14 самолетов в «зеленом» варианте: один Boeing 737-700VIP, четыре BBJ, три BBJ MAX, один BBJ 787-8, два BBJ 777-300ER и три BBJ 747-8.

«У нас было хорошее начало года», - сказал Чарльз Колберн, директор по маркетингу Boeing Business Jets. «Этот успех продолжает ряд очень активных обсуждений в Европе, а также в других регионах, включая Китай». На Европу приходится 18% всех проданных BBJ и 17% традиционных BBJ, созданных на основе Boeing 737.

Тем временем, Boeing приближается к завершению продаж традиционных BBJ на основе модели 737. По словам Чарльза Колберна, подразделение Boeing Business Jet в ближайшее время перейдет на продажи только модели MAX. В год Boeing выделяет шесть производственных слотов 737 для Boeing Business Jets, хотя предполагается, что подразделение BBJ может запросить больше. С учетом такого распределения производственных мощностей компания заключала сделки до 2019 года, когда линейка Boeing 737 полностью перейдет на модель MAX.

В настоящее время производитель имеет 11 твердых заказов на BBJ MAX8, один на BBJ MAX7 и один BBJ MAX9. Представители компании отмечают, что Boeing Business Jets ведет активные переговоры с десятком потенциальных клиентов на BBJ MAX 7.

Помимо линейки MAX, производитель активно работает на рынке с моделями BBJ 747-8, 767, 777 и 787 Dreamliner. Что же касается последнего представителя, то история BBJ Dreamliner началась в ноябре 2013 года, когда Boeing выкатил из цеха окончательной сборки в Сиэтле первый самолет Boeing 787 в VIP-конфигурации, предназначенный для Abu Dhabi Amiri Flight.

В настоящее время портфель заказов на BBJ787 состоит из 15 самолетов (787-8 и 787-9), шесть из которых поставлены клиентам и четыре находятся в эксплуатации.

Bell модернизировал 407

Bell Helicopter объявил на Heli-Expo 2018 о запуске обновленной модификации легкого однодвигательного вертолета семейства 407. Bell 407GXi получил новую авионику, модернизированный двигатель и новые эксклюзивные варианты интерьера.

«Мы всегда рассматриваем пути обновления нашей текущей продуктовой линейки, чтобы предоставить нашим клиентам самые надежные и технологически совершенные вертолеты на рынке. Bell 407GXi дает экипажу улучшенную осведомленность, более высокую точность навигации, улучшенное управление двигателем и усовершенствованную связь», - говорит Сьюзан Гриффин, исполнительный вице-президент по коммерческим вертолетам.

Интегрированное приборное оборудование Garmin G1000H NXi с дисплеями высокой четкости и более быстрыми процессорами обеспечивает повышенную яркость и четкость, более быстрый запуск и отображение карт, а также возможность подключения планшетов и смартфонов. Модернизация до Bell 407GXi также включает новый двигатель с двухканальной FADEC с полностью автоматическим перезапуском и улучшенную ситуационную осведомленность с помощью G1000H NXi.

Bell 407GXi оснащается новым газотурбинным двигателем Rolls-Royce M250-C47E/4 с двухканальной системой FADEC, который обеспечивает исключительную производительность при высоких температурах воздуха и на большой высоте, улучшенную топливную экономичность и возможность крейсерского полета со скоростью 133 узлов/246 км/ч.

А новые варианты VIP-конфигураций дают вертолету обновленную внешность и впечатления пассажиров в пятиместной клубной кабине.

Дополнительные опции для 407GXi включают Garmin FlightStream 510, который позволяет пилотам загружать планы полетов с персональных устройств, Garmin SurfaceWatch, который обеспечивает технологию идентификации и оповещения о взлетно-посадочной полосе, грузовой крюк с грузоподъемностью 3100 фунтов и систему мониторинга и диагностики систем вертолета.

Bell 407 GXi был сертифицирован Transport Canada 19 января, а первая поставка запланирована на эту весну для компании Shaanxi Helicopter.

Airbus Helicopters H160 отправился в Лас-Вегас

Airbus Helicopters представил на выставке Heli-Expo 2018, которая прошла на этой неделе в Лас-Вегасе, свой новый вертолет H160. Прототип №2 (PT2) прибыл в Лас-Вегас и в рамах выставки выполнял демонстрационные полеты. По окончанию Heli-Expo 2018 вертолет отправится в трехмесячное турне по США.

В настоящее время общий налет трех прототипов H160 составляет порядка 650 часов из 1000 необходимых. Сертификация FAA и EASA намечена на 2018 год, тогда же будут сертифицированы и двигатели Safran Arrano. Кроме этого, уже в текущем году в полет отправится первый серийный вертолет и начнется сборка первой серии.

Линия финальной сборки вертолета H160 в Мариньяне находится на завершающем этапе подготовки к серийному производству. Одновременно с этим готовится система технической поддержки будущих эксплуатантов, для чего на прототипе вертолета проверяются и отрабатываются планы ремонтных работ, электронные рабочие карты, техническая документация и оборудование.

Первой машиной, которая будет введена в эксплуатацию в 2019 году, станет вертолет в конфигурации для нефтегазовой отрасли. Далее планируется начать эксплуатацию вертолета в медицинской конфигурации.

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

EURAMI European Aeromedical Institute

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

AviaCareer.com - Проект года в деловой авиации!

На прошедшей 16 февраля 2018 года торжественной церемонии вручения II Премии за наивысшие достижения в области деловой авиации «Крылья бизнеса» сайт AviaCareer.com был удостоен звания «Проект года в деловой авиации».

Всего на конкурсе присуждались награды в 13 номинациях, в том числе международных. Победитель определялся в результате двухступенчатого голосования: первый открытый этап проходил онлайн на сайте премии, второй - в виде личного голосования членов и правления ОНАДА.

Команда AviaCareer.com выражает благодарность всем членам профессионального сообщества, которые высоко оценили достижения проекта в области подбора персонала в бизнес-авиации!

За прошедший год портал AviaCareer.com совершил прорыв в привлечении новых компаний и соискателей, значительно повысил свою узнаваемость, был переведен на английский язык, вышел на европейский рынок и стал полноценным рабочим инструментом по поиску авиационного персонала для гражданской и деловой авиации в России и за рубежом.

На портале зарегистрированы десятки авиакомпаний, крупные предприятия авиационной промышленности, представители кадровых агентств.

авиа
бизнес
групп

www.aviagroup.ru
ops@aviagroup.ru

+7 495 789 38 06

125445 Москва
Ленинградское шоссе
дом 65, строение 3

Особое внимание к двигателестроению

Авиационное двигателестроение является одной из самых инновационных и сложных сфер вертолетной индустрии и машиностроения в целом. Разработка новых технологий для применения в авиационных двигателях порой выступает стимулом развития научно-технического прогресса. В рамках выставки HeliRussia 2018 вертолетному двигателестроению будет уделено особенное внимание.

В деловой программе выставки 25 мая запланировано новое мероприятие – конференция на тему «Настоящее и будущее двигателестроения для вертолетов». Мероприятие организовано Ассоциацией

«Союз авиационного двигателестроения» (АССАД) при поддержке Национального авиационного журнала «Крылья Родины». Модератор конференции – Президент АССАД, доктор технических наук, профессор Виктор Чуйко.

В последние годы российская авиационная промышленность активно развивает вертолетное двигателестроение: так, «ОДК-Уфимское моторостроительное производственное объединение» наращивает выпуск в России двигателей типа ВК-2500, устанавливающихся на большинство отечественных вертолетов; работу по модернизации и проектированию новых двигателей ведет «ОДК-Климов»; о разработках вертолетных силовых установок нового поколения заявили холдинг «Технодинамика», НПП «Аэросила» и Уральский завод гражданской авиации. На конференции обсудят реалии и перспективы двигателестроения для вертолетов, средне- и долгосрочные перспективы в этой области.

Все упомянутые компании являются регулярными участниками выставки HeliRussia, где ежегодно демонстрируют свои разработки, знакомят с новостями и ходом развития проектов. Кроме того, в выставке принимает участие ряд других компаний, занимающихся разработкой, производством и обслуживанием вертолетных двигателей – это в том числе «Борисфен», H+S Aviation, Lom Praha, PBS Velká Bíteš и Safran Helicopter Engines.

Собирая всех главных участников отрасли вертолетного двигателестроения, HeliRussia 2018 позволит познакомиться как с нынешними, так с перспективными проектами в этой области.

Выставка будет проводиться в Москве в МВЦ «Крокус Экспо» с 24 по 26 мая 2018 года.

Diamond Aircraft отчитался за 2017

Австрийский производитель Diamond Aircraft подвел производственные итоги 2017 года. Согласно данным компании, за в прошлом году клиенты получили 137 самолетов на общую сумму $92,4 млн. Лидером поставок по-прежнему остается DA40 (60 самолетов), далее идут DA42 (36 самолетов) и флагман DA62 (33 самолета), на долю DA20 пришлось 8 поставок.

Diamond Aircraft рассчитывает уже в текущем году поставить клиентам около шестидесяти новых самолетов DA62. Пока же поставки этого самолета не очень впечатляют. DA62 был введен в эксплуатацию в конце 2015 года. Впрочем, производитель утверждает, что на текущий год все слоты уже распроданы и в неделю собирается, как минимум, одна машина.

DA62 находится в верхнем сегменте поршневой линейки австрийского производителя и будет нацелен на частных владельцев и коммерческих операторов. «Это будет идеальный самолет для авиатакси – с семью креслами, большим, комфортабельным салоном и просторным багажным отделением», - говорит генеральный директора Diamond Aircraft Кристиан Дрис. «DA62 – это ступенька вверх для владельцев на Cirrus (SR20/22), а также хорошая альтернатива для операторов старых Beechcraft Baron и Cessna 400-й серии. Я знаю, что говорю, так как на протяжении многих лет владел четырьмя самолетами Baron и тремя 400-им Cessna. Серия DA62 основывается на сильных сторонах DA42, с увеличенной производительностью, полезной нагрузкой, объемом салона и утилитарностью».

Всего авиапроизводитель представляет две модификации разной вместимости — на пять и семь пассажиров. Первая модификация имеет максимальную взлетную массу до 2,0 т, вторая — 2,3 т.

Daher нарастил поставки

Французский производитель Daher объявил о поставках самолетов семейства TBM в 2017 году. Согласно данным компании, за этот период было поставлено 57 самолетов (TBM910 и TBM930), против 54 машин годом ранее. Суммарная стоимость всех машин оценена в $230,8 млн. Примечательно, что обе новые версии были запущены в серию в течение последних полутора лет (TBM 910 появился и вовсе в апреле 2017 года).

Большинство поставок пришлось на североамериканских заказчиков. Второе место занимает Европа (Франция, Германия, Великобритания и Польша). Общее количество поставленных машин в страны Старого Света составило 10 единиц. В компании подчеркивают, что прошедший год стал самым успешным с 2008 года. Всего же Daher в настоящее время передал клиентам 879 TBM различных моделей (первая поставка была выполнена в 1990 году).

TBM 910 сменил на конвейере TBM 900 еще в мае

2017 года. Стоимость новой модели составляет $3,919 млн, а в стандартное оборудование вошла интегрированная авионика нового поколения Garmin G1000NX, а также обновленное оборудование салона и систем безопасности. Согласно данным производителя, TBM 910 имеет такую же дальность и летно-технические характеристики, как и его предшественник. Интегрированная авионика G1000NX является следующим поколением бортовой системы G1000, установленной на TBM 900. Она имеет более быстрые процессоры, которые ускоряют время загрузки системы и загрузки программного обеспечения, а также позволяет системе управления обрабатывать больше данных и карт. Еще одной особенностью G1000NX является улучшенные возможности по загрузке данных, а именно беспроводная передача баз данных из приложения Garmin Pilot на мобильном устройстве в бортовую систему.

Флагманский TBM 930 оснащен сенсорной стеклянной приборной панелью Garmin G3000, перестроенной кабиной, улучшенными креслами и отделкой салона, и опциональной системой электронного помощника. Электронный помощник разработан как система контроля безопасности эксплуатационных режимов полета. Она включает в себя датчик и калькулятор угла атаки, электронную стабилизацию и систему защиты от потери скорости.

Также в самолете предусмотрен режим аварийного снижения в режиме автопилота. В случае разгерметизации кабины и отсутствии действий пилота самолет в автоматическом режиме выводится на безопасную высоту 15000 футов. Кроме этого, голосовые сигналы получили новые звуковые тона, которые уведомляют о сваливании, превышении скорости, положении шасси и использовании кислородного оборудования.

G500H TXi появился на Robinson

Компания Robinson Helicopter в преддверии выставки Heli-Expo сообщила о новинках в оснащении своих вертолетов – R44 и R66 получат новые дисплеи G500H TXi. Система Garmin G500H, уже ставшая довольно популярной, дополнена двумя модификациями TXi, которые имеют улучшенную функциональность сенсорного экрана и объединяют информацию PFD/MFD на одном экране. Обновленные дисплеи имеют более высокое разрешение и интерфейс обмена данными с сенсорными GPS-навигаторами GTN 6xx/7xx.

GDU (Garmin Display Unit) 1060 TXi имеет экран размером 10,6 дюйма и устанавливается в модификацию большой приборной панели Robinson для G500H вместе с любым GPS-навигатором Garmin GTN 6xx / 7xx и автопилотом Genesys HeliSAS.

GDU 700L TXi имеет экран размером 7 дюймов и устанавливается в новой компактной приборной панели Robinson вместе GPS-навигатором Garmin GTN 6xx. Новый горизонтально ориентированный дисплей был специально разработан для Robinson и позволяет пилоту переключаться между полноэкранным PFD или полноэкранной подвижной картой. Конфигурация компактной приборной панели позволяет отказаться от необходимости в установке отдельного GPS-навигатора GTN. Оба TXi дисплея поддерживают одни и те же дополнительные интерфейсы оборудования. Дисплеи также улучшают качество отображения опционального синтетического видения (Synthetic Vision).

Компания Robinson представит на выставке Heli-Expo вертолет R66 Turbine с установленным Garmin 1060 TXi, а также вертолет R44 Raven II с установленным Garmin 700L TXi. Оба вертолета оборудованы автопилотом HeliSAS.

Kopter собирает урожай

Компания Kopter (ранее Marenco Swisshelicopter) в первый день вертолетной выставки Heli-Expo 2018 подписала контракты на поставку 23-х легких однодвигательных вертолетов SH09, а еще одиннадцать машин оформлены в качестве опционов. Заказчиками выступили Paradise Helicopters (шесть машин), Helitrans of Norway (12 машин), Halvorson Company (пять машин), суммарная стоимость приобретенных вертолетов составила $119 млн.

В рамках Heli-Expo 2018 компания представила свой второй летный прототип вертолета SH09 (P2). Следующий прототип (P3) в настоящее время проходит подготовку к летным испытаниям. Этот вертолет и предсерийный PS04 будут использоваться для получения сертификации EASA и последующего одобрения FAA. Поставки SH09, как ожидается, начнутся в следующем году.

Накануне выставки Kopter получила от EASA сертификат, подтверждающий одобрение проектной организации (DOA). Этот сертификат удостоверяет компанию в качестве проектной организации и подтверждает, что она имеет квалифицированный персонал, внедрила необходимые методы, процессы и процедуры, а также имеет надежную систему проектирования.

Церемония передачи сертификата состоялась в офисе EASA в Кёльне с участием главного исполнительного директора Kopter Андреаса Лёвенстейна и директора по сертификации EASA Тревора Вудса. Kopter является первым производителем вертолетов в этой категории, получившим DOA с момента создания EASA в 2002 году.

Также производитель сообщил, что второй прототип SH09 (P2) начал полеты с новыми лопастями несущего винта. Усовершенствования включает модернизацию конструкции лопасти и изменение аэродинамического профиля.

Этот последний вариант, предназначенный для серийных вертолетов и планируемый для установки на следующем прототипе (P3), был испытан на P2 во условиях горизонтального полета и разворотов. Лопасти показали себя очень хорошо и экипаж сообщал об улучшении управляемости и плавности полета P2. С этого момента такие лопасти будут выпускаться на новом объекте в Нэфелсе.

Qatar Airways готова к сверхзвуку

Авиакомпания Qatar Airways (принадлежит правительству Катара) выразила горячий интерес к развитию сверхзвуковых пассажирских перевозок и даже готова быть стартовым заказчиком нового лайнера, сообщает flightglobal.com.

Речь идет о стартапе под названием Boom Aerospace, который базируется в Денвере, штат Колорадо, США. Компания сейчас работает над небольшим самолетом вместимостью примерно 45 кресел и дальностью полета 8300 км, который будет способен достигать 2,2 Маха (на крейсерской высоте примерно соответствует скорости 2300 км/ч). Самолет ожидается к 2023 г. В прошлом году стартап привлек $41 млн венчурного капитала и $10 млн – от Japan Airlines. О намерении развивать сверхзвуковую гражданскую авиацию и об усилиях частных разработчиков в этой области заявил гендиректор Qatar Airways Акбар аль-Бакер на церемонии передачи авиакомпании первого Airbus 350-1000: «Qatar Airways была бы очень заинтересована в таком проекте. Мы не возражали бы против того, чтобы стать стартовым заказчиком сверхзвукового лайнера».

Правда, Аль-Бакер предупредил, что речь пока не идет о заказах – нужен тщательный анализ, и в особенности это касается двигателей, производитель которых еще до конца не определен. По данным Boom, для полета модели будут использоваться три General Electric J85, хорошо известные двигатели преимущественно военного назначения.

Акбар аль-Бакер предупредил, что даже если Qatar Airways, прояснивши для себя все детали, все-таки сделает заказ, он будет небольшим.

29 пациентов в день

Швейцарская компания Swiss Air-Ambulance Rega опубликовала производственные итоги работы в прошлом году. Согласно сообщению компании, в 2017 году было выполнено в общей сложности 15 958 полетов (прирост в годовом исчислении 5,7%). По подсчетам аналитиков Rega, в среднем компания оказывала помощь 29 пациентам в день, и каждые 33 минуты в воздух поднимался вертолет или самолет.

Всего за этот период было перевезено 10 788 пациентов (+7,1% по сравнению с аналогичным периодом 2016 года). Большинство рейсов выполнялось на вертолетах, на долю самолетов пришлось 886 вылетов (+3,3%). 61% пациентов помощь была оказана на месте, 39% доставлялись в больницы. Благодаря наличию 12 вертолетных баз по всей стране, удалось существенно уменьшить время подлета и оказания помощи.

История компании Rega началась в 1952 году. В течении первого года компания выполнила всего шесть полетов по эвакуации людей, а ее флот состоял из нескольких санитарных самолетов. С ростом популярности швейцарских курортов среди туристов росла и компания Rega – Swiss Air-Rescue. В середине 90-хо годов компания приобрела первый реактивный самолет. Сейчас компания располагает парком из реактивных самолетов Bombardier Challenger 604, рассчитанных на перевозку четырех пассажиров вместе с медицинским персоналом, и вертолетами AgustaWestland Da Vinci и Airbus Helicopters H145. Примечательно и то, что Rega – Swiss Air-Rescue не пользуется государственными дотациями, а существует исключительно на собственные средства, а также используя помощь меценатов и крупных международных фондов, среди которых фигурирует и Международных Красный Крест.

Фото: Дмитрий Петроченко

Первый Avanti EVO в U.K.

Piaggio Aerospace поставила в Великобританию первый семиместный Avanti EVO. Самолет принадлежит частному лицу, однако будет доступен для выполнения чартерных полетов с марта текущего года. Оператором выступит ConnectJets. Базироваться самолет будет в London Southend Airport.

Проект семиместного Avanti EVO (третье поколение Avanti, прим. ред.) стоимостью $7,4 млн. был запущен в мае 2014 года как обновление двухдвигательного Avanti II. EVO получил ряд существенных изменений по сравнению с предшественником Avanti II, которые направлены на повышение эффективности, снижение эксплуатационных расходов, обеспечение более высокого уровня комфорта для пассажиров. В число нововведений входят законцовки крыльев, мотогондолы нового дизайна и передние крылья другой формы, которые увеличивают скороподъемность на 10% и крейсерскую дальность полета на 3% (до 1770 морских миль). Аэродинамические улучшения привели к росту потолка до 410 эшелона, уменьшению посадочной дистанции на 5% и взлетной дистанции на 2%.

Машина получила пятилопастные саблевидные винты Hartzell, снижающие уровень внешних шумов на 68% - 5 dB(A), а внутренних – на 20% - 1 dB(A).

EVO оснащается новым интерьером, созданным итальянскими дизайнерами и включающим двухзонный климат-контроль с большим количеством регулировок. В ближайшее время модель получит малообслуживаемые шасси, антиюзовую автоматику тормозов и новую цифровую систему управления.

В прошлом году, по оценке экспертов (официальные данные производитель не дает), клиенты получили менее десяти EVO.

Deer Jet получил IS-BAO Stage II

Китайский оператор бизнес-авиации Deer Jet получил сертификат IS-BAO Stage II (Международный стандарт операторов деловой авиации) для своих филиалов в Пекине и Шанхае.

IS-BAO представляет собой добровольный международный стандарт эксплуатации деловых воздушных судов и был впервые представлен на выставке EBACE еще в 2002 году. Цель внедрения стандарта – повышение уровня профессионализма и безопасности работы авиакомпании или корпоративного департамента авиационных перевозок.

Уровень IS-BAO Stage II является наиболее полным аудитом требований SMS, организации и персонала, стандартных операционных процедур, программ обучения, выполнения полетов, операций в международном воздушном пространстве, требований авиационного оборудования, требований по обслуживанию воздушных судов, планов реагирования при чрезвычайных ситуациях, защиты окружающей среды, соблюдения условий труда и безопасности, перевозки опасных грузов.

Эксплуатируя и управляя парком из более чем 90 самолетов, включая единственный в мире Boeing 797 «Dream Jet», с 1995 года Deer Jet всегда ставил безопасность и эксплуатационные качества в основу своей корпоративной культуры, предлагая лучшие в своем классе услуги на своих рейсах в более чем 820 городах по всему миру.

Deer Jet имеет платиновый статус от компании ARGUS International и за налет без инцидентов в течение более 260 тысяч часов награжден Национальной ассоциацией бизнес-авиации (NBAA) премией «Corporate Business Flying Safety Awards».

Фото: Дмитрий Петроченко

Airbus объявил о подписании крупных контрактов в первый день выставки Heli-Expo 2018

В первый день выставки Heli-Expo, которая проходит в Лас-Вегасе, компания Airbus получила крупные заказы на вертолетную технику и подписала контракт на создание центра подготовки пилотов и техобслуживания в Техасе. Так, американский вертолетный оператор Metro Aviation подписал с Airbus Helicopters контракт на 25 вертолетов EC145e. Metro Aviation планирует использовать вертолеты в интересах санитарной авиации и для оказания прочих авиационных услуг. Это один из крупнейших коммерческих заказов в США на сегодняшний день.

Еще один крупный заказ сделала компания Heliflite China, подписав контракт на семь вертолетов H125 и три H130. Они будут использоваться для выполнения авиационных работ и в качестве воздушной скорой помощи. Оператор базируется в городе Сиань в провинции Шэньси, однако вертолеты будут задействованы для выполнения полетов на всей территории Китая.

Компания Helicopter Travel Munich (HTM) и Airbus Helicopters подписали соглашение на поставку четырех вертолетов H125. Как сообщил Ханс Остлер (Hans Ostler), генеральный директор HTM, решающим фактором при выборе модели была высокая производительность, особенно в условиях высокогорья и жаркого климата. Таким образом, парк вертолетов H125 компании Helicopter Travel Munich (HTM) увеличится до 25 единиц. Заказанные вертолеты будут использоваться для пассажирских перевозок, авиационных работ, видео- и фото-съемок, а также в интересах противопожарных служб. Helicopter Travel Munich является одной из крупнейших вертолетных компаний Германии, имеющей собственную летную школу, а также разрешение на эксплуатацию вертолета по правилам полетов по приборам для двух пилотов (Instrument Flight Rule, IFR) и на выполнение полетов на шельф.

В рамках Heli-Expo европейский производитель также заключил контракты на поставку трех вертолетов в Японию. Первое соглашение – с компанией Auto Panther – включает поставку вертолета ACH130 с фирменной линейкой интерьеров Stylence от Airbus Corporate Helicopters. Компания станет первым в Японии оператором модели в этой конфигурации и будет использовать его для VIP-перевозок в городе Кагосима на юге страны. Второй контракт был подписан с Noevir Aviation Inc на поставку однодвигательного H125, представителя известного семейства Ecureuil. Новым H135 пополнится и парк оператора Nakanihon Air Service, который уже эксплуатирует 19 вертолетов этой модели.

На Heli-Expo 2018 компании Airbus Helicopters, Thales и Helisim объявили о том, что построят новый современный центр подготовки пилотов и обслуживания вертолетов в городе Гранд-Прери на северо-западе штата Техас. Впервые в Америке будут представлены авиационные тренажеры квалификационного уровня «D» для моделей H145 и H175. Объем первоначальных инвестиций в создание нового центра составит 40 млн долларов. Центр будет спроектирован с учетом размещения тренажера для новейшего вертолета H160 в будущем, когда он будет сертифицирован и запущен в серийное производство. Также на территории центра будут располагаться учебные базы с полнопилотажными тренажерами для вертолетов H125/AS350 и тренажёрные устройства имитации полета для вертолетов H135 и H145.

Air Charter Service «налетал» почти на $700 млн.

Компания Air Charter Service (ACS) на минувшей неделе сообщила о том, что в прошлом финансовом году, завершившемся 31 января 2018. Выручка компании составила $677 млн. (477 миллионов фунтов стерлингов), что означает 39% прироста к показателям предыдущего года.

Количество контрактов увеличилось с 12 500 годом ранее до 15 000 в 2017. Общее число пассажирских чартеров выросло на 20% до 8 618. Грузовые чартеры выросли на 11%, до 4 300. Два года назад компания перезапустила свое подразделение индивидуальной курьерской доставки, которое также успешно провело прошедший год, увеличив число доставок на 52% до 1 670.

Энди Кристи, директор группы компаний ACS по бизнес-авиации, рассказывает: «8 618 – это огромное количество пассажирских чартеров. Оно означает, что в течение целого года мы организовывали один чартер каждый час. Многие контракты включали в себя несколько перелетов или серии рейсов. Реальное количество рейсов превысило 15 000».

«20%-ный рост еще более впечатляюще выглядит на фоне данных WingX за 2017 год. В соответствии с ними рынок рейсов бизнес-авиации вырос всего на 3% в Европе и менее чем на 5% в США. Мы очень гордимся нашими успехами, особенно на фоне многих стартапов, которые вкладывают миллионы фунтов стерлингов в маркетинг с целью нарастить свою долю рынка».

Джастин Боуман, Генеральный директор ACS, продолжил: «Наша выручка в 213 миллионов фунтов стерлингов по грузовым рейсам была во много определена рейсами, выполнявшимися в связи с ликвидаций последствий ураганов в США и на Карибах. Однако, разовые чартеры также сыграли свою роль. В любом случае темпы роста в этом сегменте впечатляющие».

«Другим приятным аспектом явилось то, что этот рост довольно равномерно распределился между 14 из нашими 20 офисами по всему миру, достигнув по крайней мере двузначных значений. Особых успехов добились наши европейские, североамериканские и ближневосточные офисы».

«Долгосрочные инвестиции ACS в информационные технологии также начали приносить дивиденды, особенно, в области решений, ориентированных на клиентов компании. Наряду с впечатляющим ростом в продажах, развитие технологий, используемых в нашем бэк-офисе, помогло достичь невероятного роста в 100% показателя EBITDA с 7 до 14 млн. фунтов стерлингов (с 9,8 до 19,6 млн. долларов США). И это при всего лишь 39%-ном росте выручки».

В заключении Джастин Боуман добавил: «Все это означает, что на сегодняшний день ACS является крупнейшим авиационным брокером в мире. Мы надеемся, что рост рынка авиационных чартеров продолжится и дальше. Для ACS это очень интересные времена. Три недели назад мы открыли свой 21-й офис – на Манхеттене. И планируем открыть еще несколько в течение ближайших 12 месяцев».

Only HZ-...

Авиационный регулятор Саудовской Аравии с 1 марта вводят новые правила для воздушных судов, базирующихся в Королевстве. Теперь владельцы воздушных судов в обязательном порядке должны вносить свои самолеты и вертолеты в АОС национальных операторов (префикс HZ), независимо от того зарегистрированы воздушные суда в Саудовской Аравии или нет, Об этом в рамках выставки Abu Dhabi Air Expo 2018 BizavNews рассказал Йосеф Хафиз (Yosef Hafiz), CCO NasJet. Основная причина столь серьезных мер – «серый» каботаж.

Теперь у владельцев воздушных судов есть возможность регистрировать свою технику, исходя из собственных пожеланий. Первый вариант – постановка воздушного судна в коммерческий АОС любого национального оператора (часть 121 Special Unstcheduled General Authority of Civil Aviation), что позволяет коммерческую эксплуатацию без ограничений. Второй вариант – это некий аналог российского сертификата АОН (часть 125 Special Unstcheduled General Authority of Civil Aviation), позволяющий владельцем эксплуатировать технику исключительно в личных целях. В обоих случаях будет тотальный мониторинг и контроль за выполнением полетов и достаточно сложная схема уплаты штрафов в случае нарушения новых правил (вплоть до ареста воздушных судов).

Фото: Дмитрий Петроченко

Г-н Хафиз отметил, что «серые» рейсы настоящий бич не только Саудовской Аравии, но и региона в целом. «Рассказывать об этой проблеме нет смысла. Много сказано и написано. Но хотелось бы еще раз отметить, что «серый» чартерный рынок, по сути «пиратский», пример недобросовестной конкуренции, из-за которой снижается рыночная стоимость летного часа. От активной деятельности «серых» операторов страдают законопослушные авиакомпании, теряя долю прибыли. Пассажиры, арендуя «серый» самолет, иногда даже не подозревая того, что становятся нарушителями, и в случае выявления факта нарушения в аэропорте прибытия, будут задержаны и оштрафованы наряду с перевозчиком. Сейчас в Саудовской Аравии более 60% бизнес-джетов, принадлежащий саудовским владельцам зарегистрированы на Каймановых островах, острове Мэн, США, Сан-Марино или Бермудских островах, где никто в должной мере не контролировал их техническое состояние, так как 365 дней в году воздушные суда выполняли рейсы из городов королевства (по мнению г-на Хафиза проводился лишь небольшой аудит органами регистрации той или иной страны)», - говорит он.

Новые инициативы саудовских регуляторов действительно напугали местных владельцев. Г-н Хафиз рассказывает, что только за последние три месяца количество обращений в NasJet выросло втрое. Клиенты хотят не только получить консультацию, но и уже готовое решение, причем в кратчайший срок.

+1X

28 февраля Dassault Aviation представил новый бизнес-джет Falcon 6X – по словам компании, самый просторный, передовой и универсальный двухдвигательный самолет в деловой авиации. Новый самолет дальностью 5500 морских миль совершит свой первый полет в начале 2021 года, а поставки запланированы на 2022 год.

Для нового джета выбраны двигатели Pratt & Whitney Canada PW800. Falcon 6X получит самый большой, тихий и удобный пассажирский салон, по сравнению с любым самолетом в своем классе, и наибольший объем кабины на фоне любого другого бизнес-джета Falcon. Он будет оснащен самыми передовыми в отрасли цифровыми системами управления полетом и салоном.

6X в значительной степени основан на аэродинамике и характеристиках Falcon 5X, которые были подтверждены во время предварительной программы испытаний 5X. Но он оптимизирован под новый двигатель, предлагая большую дальность и более длинный салон.

«Мы хотели еще больше раздвинуть границы с помощью этого нового самолета, чтобы обеспечить лучшие впечатления от полета, используя современные авиационные ноу-хау», - сказал Эрик Трапье, председатель и главный исполнительный директор Dassault Aviation. «Falcon 6X даст сочетание дальности, комфорта и возможностей, с которыми не сможет сравниться ни один другой бизнес-джет с большой кабиной, гарантируя полностью зрелые системы и проверенную силовую установку».

Салон Falcon 6X имеет высоту 6 футов и 6 дюймов (1,98 м) и ширину 8 футов 6 дюймов (2,58 м) – самое высокое и широкое поперечное сечение в специально построенном бизнес-джете – и в длину почти 40 футов 8 дюймов (12,3 м). В нем могут разместиться 16 пассажиров в трех отдельных лаундж-зонах, что обеспечивает пространство для нескольких конфигураций, включая большую входную зону и отсек для отдыха экипажа и просторный задний лаундж.

Каждый элемент стиля и дизайна салона был полностью переосмыслен, что стало результатом обширного обзора предпочтений клиентов и материалов собственной студии дизайна Dassault Aviation. Также в салоне присутствует значительное количество естественного света, благодаря 29-и очень большим иллюминаторам, включая уникальный потолочный в камбузе – первый в деловой авиации, предназначенный для обеспечения дополнительного освещения в зоне, обычно остающейся без естественного света.

«Отрасль двигается к все более широким и более высоким салонам, и клиенты рассказали нам, что они хотели бы больше пространства в наших новых бизнес-джетах Falcon», - продолжил Трапье. «Таким образом, мы разрабатывали Falcon 6X отталкиваясь от салона, делая его ориентированным на пассажиров, и в то же время обеспечивая высокую производительность и другие летные качества, которые клиенты ценят в самолетах Falcon».

Falcon 6X будет иметь максимальную скорость 0,90 Маха и максимальную дальность 5500 морских миль (10 186 км) – больше, чем любой другой самолет в этом классе. Он может выполнить полет из Лос-Анджелеса в Женеву, из Пекина в Сан-Франциско или из Москвы в Сингапур на высокой крейсерской скорости. Он также может соединить Нью-Йорк и Москву, Париж и Пекин или Лос-Анджелеса и Лондон на скорости 0,85 Маха.

Для Falcon 6X был выбран двигатель Pratt & Whitney Canada Pure Power PW812D тягой 13000-14000 фунтов. Двигатели PurePower PW800 имеют технологию Pratt & Whitney Geared Turbofan, которая используется в 16 различных модификациях двигателей и налетала более 585000 часов.

Falcon 6X оснащен ультраэффективным крылом, которое минимизирует влияние турбулентности, и цифровой системой управления полетом последнего поколения, которая контролирует все управляющие поверхности, включая новую поверхность управления, называемую флаперон (поверхность, выполняющая одновременно функции элерона и закрылка). 6X – первый бизнес-джет с флаперонами, которые значительно улучшают управляемость во время захода на посадку, особенно на крутых глиссадах.

Самолет также оснащен одной из лучших в отрасли систем подавления шума, в основе которой лежит большой опыт работы с новым Falcon 8X, а также совершенно новым салоном и третьим поколением бортового оборудования EASy III. Falcon 6X будет поставляться с полным пакетом оборудования, в том числе с электронным журналом бортовой документации (EFB) FalconSphere II и революционной системой FalconEye Combined Vision System – первым head-up-display, который сочетает в себе улучшенное и синтетическое зрение.

«По-прежнему существует значительная потребность рынка в создании новых самолетов большой дальности с очень большой кабиной. Falcon 6X получит оптимальное соотношение цены и качества в сегменте 5000 миль, а также в своем классе», - заключил Трапье.

Трапье отметил, что после проблем с 5X большинство клиентов переключилось с него на 7X и 8X, поскольку они «не хотели ждать». Но сейчас некоторые из них заключают контракты с переходом на 6X. Он ожидает, что некоторые из них будут завершены в ближайшие несколько дней. Цена нового джета будет примерно такой же, как у 5X – $47 млн в 2018 году.

Любые потрясения на рынке ведут к лучшему

АвиаБизнесГрупп – команда, с которой всегда комфортно общаться. Глубокое знание рынка в сочетании с трезвой оценкой ситуации делают наши встречи еще более интересными, но главное мы получаем действительно объективную картину тех процессов, которые происходят на рынке в текущей момент. Сегодня с нами любезно согласился побеседовать ***Максим Вологжанин****, заместитель генерального директора компании. С Максимом я знаком давно, поэтому никаких проблем с коммуникацией у нас не возникло, и мы сразу приступили с обсуждению самых злободневных тем.*

Максим, в прошлом году мы пристально следили за работой АвиаБизнесГрупп. Вывод напрашивается сам – Ваша компания показывает достаточно уверенный рост на фоне инвестиций в новые проекты и активного осваивания новых ниш. Но позвольте начать с более общих вопросов. Насколько изменился деловой климат в прошлом году и как ощущает себя отечественный рынок деловой авиации?

Дмитрий, рады снова пообщаться с тобой и дать некоторые оценки нашей работы. По сравнению с предыдущим годом мы чувствуем, что рынок как никогда видоизменяется. Появляются новые инструменты, возможности, а также перспективы роста. Не могу сказать, что мы ощущаем колоссальный рост спроса на авиаперевозки, скорее это некое качественное изменение условий работы. Рынок становится прозрачным, что в свою очередь позволяет действовать и взаимодействовать с другими участниками более открыто.

2017 год вряд ли можно назвать годом знаковых событий. Почему прекратились инвестиции в инфраструктуру и временное ли это явление?

Мы считаем, что инвестиции не прекратились, просто инвесторы ушли от политики бездумного вливания денег и выбирают по-настоящему интересные и перспективные проекты. Вливания в такие начинания носят более точечный характер, но зато это позволяет получить максимальную отдачу. Плюс ко всему, текущая ситуация диктует несколько другие условия, в настоящий момент более актуальны для инвестиций не роскошные терминалы, а банальное расширение перронов, рост объемов ТЗК, расширение инфраструктуры по обслуживанию и обеспечению полетов.

Максим, а насколько санкционная политика Запада внесла коррективы в сегмент де-

ловой авиации в России? Продолжается ли рост доли внутрироссийских перелетов, и появились ли новые «топовые» пункты назначений?

Не будем скрывать, что в той или иной мере эта политика несет негативное влияние на рост рынка. Так или иначе, объем перевозок сокращается, люди летают меньше. Формат потребителей бизнес-авиации меняется, рядовые бизнесмены зачастую меняют воздушные суда на меньшие или отказываются в пользу регулярных перевозок. С другой стороны, как это не странно, возможностей полетов становится больше. Уже ни для кого не новость полеты в Европу на ВС Super Mid Size за 12 000 – 14 000 евро. Еще три года назад это звучало фантастически. Я думаю, что для всех участников рынка сейчас очень важно как можно быстрее адаптироваться к постоянно меняющимся реалиям и просто продолжать делать свое дело, делая акцент на повышении качества услуг. Мое сугубо личное мнение, что любые потрясения на рынке ведут к лучшему.

Насколько скорректировался ценник по основным позициям. Летать стало дешевле?

Естественно, мы стараемся быть в тренде, отслеживаем веяния рынка и стараемся адаптироваться к новым условиям. Что само собой отражается и на нашей ценовой политике. Да, я считаю, что по показателям цены Россия начинает приближаться к Европейскому рынку. Это естественно принесет свои плоды, в том, что несмотря ни на что, сам рынок перевозок станет более доступным и цена станет отражать именно рыночные реалии, а не будет зависеть от спекулятивной составляющей владельцев ВС.

Как развиваются проекты АвиаБизнес-Групп?

Все наши проекты показывают рост, не могу сказать, что какой-то из них выглядит фантастическим, но в то же самое время мы понимаем, что при должном отношении к работе мы можем получать требуемые финансовые показатели. В настоящий момент мы стараемся больше внимания уделять нашим дополнительным проектам, таким как продажа Авиа ГСМ, заправка ВС коммерческой и грузовой авиации, разработка и внедрение информационных систем, чартерные корпоративные перевозки.

Максим, какие из сегментов рынка, по Вашему мнению, будут активно развиваться в 2018 году?

В своей работе на 2018 год мы делаем акцент на развитие именно сырьевого сегмента рынка. Мы полагаем, что услуги по топливному обеспечению ВС дадут нам прирост как клиентов, так и доходности. Также, мы не оставляем надежды на наши информационные и IT проекты.

Ожидаете ли Вы увеличение доли российских операторов в нашей стране?

В настоящий момент, я не вижу предпосылок для развития коммерческих операторов бизнес-авиации в нашей стране. К сожалению, ввиду многочисленных сложностей, связанных с государственным регулированием, а также отсутствием плеча со стороны государства, создание и развитие российского оператора бизнес-авиации в России достаточно сомнительная затея.

Ваше личное отношение к многочисленным IT продуктам: платформам по бронированию рейсов и т.д.

Я считаю, что текущая ситуация как никогда благоприятна для создания и внедрения инновационных проектов в области гражданской авиации. Даже при наличии на рынке обилия подобных проектов, общая тенденция показывает интерес компаний к этому сегменту рынка. Прогресс невозможно остановить, и я считаю, что при всех равных, все равно будет иметь место развитие отдельных направлений. Как это не парадоксально, при всей развитости авиационной отрасли в целом, в настоящий момент очень мало именно инновационных проектов в этом сегменте. Здесь множество открытых ниш и возможностей для инноваций. Наша компания будет активно принимать участие в освоение данного рынка и мы всегда открыты для конструктивного диалога и сотрудничества с другими участниками. В конечном итоге, откинув все условности, мы все делаем одно дело, и сейчас мы все участвуем в том, чтобы сделать нашу отрасль более технологичной и современной.

Фото: Дмитрий Петроченко

Рынок стал более комфортным

*С **Яном Линдхольмом**, директором по продажам Jetflite OY, мы встречаемся периодически. Ян как никто другой очень точно передает настроение рынка, делая оценки не просто, как эксперт, а как достаточно профессиональный психолог. Я много раз убеждался, что прогнозы сделанные Яном действительно сбываются. В этот раз мы решили в непринужденной обстановке побеседовать о новых трендах и нишах, а также обсудить что же ждет рынок в ближайшее время. Сразу отмечу, что позитивные нотки присутствовали в течении всего нашего разговора, что безусловно поднимало настроение.*

Ян, рынок рынком, но как компания закончила прошлый год. Весной Вы говорили, что ситуация на европейских рынках далека от оптимальной. Например, «родной» скандинавский рынок достаточно чуток к малейшим колебаниям в Европе, поэтому говорить о каких-либо серьезных позитивных процессах не приходится.

Рынок меняется, как времена года. Действительно, начало 2017 года мы встретили весьма настороженно. Не могу сказать, то традиционные зимние месяцы порадовали нас высоким спросом. Спрос был, но в ситуации, когда основные европейские площадки показывали рост, мы достаточно скромно довольствовались относительно слабым предложением от клиентов. Но вот что удивительно, ситуация в корне изменилась уже ближе к лету.

Суммарно в прошлом году наш трафик вырос на 10%. Основной рост был именно летом, вернее с мая по сентябрь, а Рождественские праздники лишь усилили приток пассажиров. В этом году география наших полетов выросла, но популярные направления остались прежними: летом – Ницца, зимой – Сейшелы и Мальдивы. А еще я хотел бы отметить популярность нашего Falcon 7X. В этом году он стал более востребованным по сравнению с Challenger 604. Клиенты выбирали дальнобойный самолет с большой кабиной. Люди сейчас готовы заплатить за лучший бизнес-джет, поэтому все разговоры об оптимизации расходов на перелеты понемногу уходят в историю, что нас весьма радует. Для справки – сейчас в парке Jetflite Oy три самолета для коммерческого использования: два Bombardier Challenger 604, которые готовы принять на свой борт до 18 пассажиров и Dassault Falcon 7X с уникальной конфигурацией, рассчитанной на 16 пассажиров.

Пока планов модернизации у компании нет, впрочем, для частных воздушных судов двери Jetflite Oy открыты всегда.

Ян, Вы неоднократно говорили о любви к «российскому клиенту». Он отвечает Вам взаимностью? В прошлом году увеличилось ли количество наших соотечественников, путешествующих на бортах Jetflite Oy?

Так сложилось, что мы находимся достаточно близко к двум российским столицам, и поэтому ваш рынок бизнес-авиации ключевой для компании. Исторически, русский клиент – один из основных для Jetflite Oy. Мы живем не в самые легкие времена, но у нас осталось достаточно много хороших и любимых нами русских клиентов. Они для нас очень важны. Российские клиенты нам отлично знакомы и мы ценим, что их количество не сокращается. Могу сказать, что в прошлом году их доля увеличилась на 5%, и уже в текущем году мы рассчитываем на еще большие цифры.

Интересно, а кто из зарубежных путешественников сейчас активен особенно?

О, отличный вопрос. Думаю, что не удивлю Вас своим ответом. Это поданные КНР. Сейчас мы отчетливо наблюдаем, как стремительно растет количество китайских клиентов. Они любят путешествовать по

Финляндии, могут без проблем слетать в Москву и Санкт-Петербург, при этом все в рамках одного контракта. Им интересно все – от культурных достопримечательностей до активного отдыха. Мы пытаемся предоставить оптимальные варианты для растущей армии китайских пассажиров.

Ян, в России рынок ТОиР развивается семимильными шагами. Я лично был на вашей технической базе в аэропорту Вантаа и оценил возможности ваших специалистов. Многие российские операторы жалуются за баснословный ценник на обслуживание воздушных судов в нашей стране. В принципе, время подлета до Хельсинки весьма условное. А давайте еще раз расскажем нашим читателям о возможностях Jetflite Oy в нише ТОиР?

Начну с того, что услуги ТОиР в текущем году буквально «выстрелили». Рост сторонних клиентов составил более 10%. И этому есть объяснение. У Jetflite Oy есть серьезные козыри. И это не только близость Хельсинки к Санкт-Петербургу и Москве, но и достаточно сильная собственная база ТОиР, сертифицированная по стандартам EASA. Располагая двумя ангарами для технического обслуживания, Jetflite Oy предлагает клиенту весь спектр услуг по техническому обслуживанию с весьма привлекательным ценником, при этом клиентам нет необходимости гнать бизнес-джет в Амстердам или Берлин. В настоящее время Jetflite Oy располагает собственной технической базой, сертифицированной по стандартам EASA Part-145, Part-M.

Фото: Дмитрий Петроченко

Технический центр расположен рядом с бизнес-терминалом аэропорта Хельсинки «Вантаа» и включает в себя два ангара общей площадью 3500 кв.м. для одновременного размещения до семи воздушных судов класса Bombardier Challenger 605. Для клиентов доступно линейное техническое обслуживание самолетов Dassault Falcon 7X, Bombardier семейства Global, а также Challenger 300/350/604/605/850 (Jetflite OY располагает собственной технической базой линейного обслуживания (LMF) самолетов Bombardier, которая работает с февраля 2009 года), а также Cessna Sovereign. Центр ТОиР укомплектован всем необходимым оборудованием, позволяющим выполнять работы по демонтажу/монтажу и тестированию всех систем воздушного судна.

Для бизнес-джетов Bombardier Challenger доступно линейное обслуживание по форме 1600 часов (36 месяцев), Falcon 7X – 1800 часов (27 месяцев), Bombardier Global – 1000 часов (15 месяцев) и Cessna Sovereign – 800 часов (24 месяца). В среднем, время обслуживание воздушного судна составляет около двух недель. Впрочем, все зависит от сложности работ. Jetflite Oy всегда старается предоставить клиенту оптимальное качество. Именно по этой причине заказчикам теперь доступны услуги по вызову технических специалистов на место фактического нахождения самолета и оценки возникших неполадок, а также пути их возможного устранения. При этом, САМО и ТОиР выполняются исключительно собственными силами. Наши специалисты сертифицированы производителем, к тому же все имеют, например, российские визы, что позволяет нам оперативно реагировать на запросы.

А что новые рынки и ниши?

Мы продолжаем развивать родной Скандинавский рынок. Ни для кого не секрет, что, например, в Финляндии появляется новый сегмент – «новые» финны, шведы или норвежцы, которые приходят на смену консервативным скандинавским бизнесменам. Новое поколение отчетливо понимает роль деловой авиации в бизнесе и активно ей пользуются. Мы называем их просто Nordics company. Кстати, этой категории пассажиров необходимы самолеты с большими кабинами, способными выполнять трансатлантические и транссибирские перелеты.

И еще одним наблюдением хотелось бы поделиться, вернее трендом. Это тренд изменения географических предпочтений. Сейчас появляются новые направления в Китай, Японию, Индию. Здесь мы видим, что клиент летает по бизнесу. Все полеты планируются за 2-3 дня до вылета и нам приходится искать принципиально новых провайдеров услуг. Эти регионы весьма сложны для выполнения рейсов деловой авиации. Получение разрешений – настоящее испытание, но мы справляемся, благодаря партнерам. Не хотелось бы выделять кого-то из партнеров особенно, но можем уверить наших пассажиров, что их заявки будут выполнены максимально быстро.

А в новых нишах хотел бы отметить медицинский сегмент. Мы в последнее время сосредотачиваемся на медицинских рейсах на дальние расстояния. Но чтобы иметь спецсамолет в медицинской конфигурации время не подошло. Лучший вариант – конвертируемый, например, наш Challenger 604. Согласитесь, что конкуренция в нише маленьких Learjet очень сильна, да и самолеты этих классов имеет ограниченные возможности. А наш борт уникальный – два часа, и он полностью переделан в медицинский вариант. При этом дальность полета и возможности в разы больше. И как промежуточный итог – 10% всех рейсов прошлого года пришлось на этот сегмент. Это очень выгодные рейсы, поэтому мы безусловно будет продолжать активно работать в этой нише.

Фото: Дмитрий Петроченко

Да, хочу добавить, что клиент стал тратить много на кэйтеринг. При этом все лавры вновь достаются вашим соотечественникам. Западный пассажир может попросить просто сэндвич даже если он летит на Мальдивы. Российский же клиент подходит к формированию меню очень основательно. Должны быть учтены все нюансы и главное – разнообразие продуктов удивляет многих. При этом российский пассажир достаточно спокоен и уравновешен. Дополнительной просьбой может стать лишь русскоговорящая стюардесса.

Мы все время так или иначе обращаем наше внимание на российских клиентов. А если у Вас в нашей стране партнеры?

Мы отчетливо понимаем, то наша компания – региональный оператор, но хотим маленькими шагами вперед упростить жизнь нашим клиентам и выйти на новый уровень. Тот пул клиентов, который мы имеем в настоящее время, наверное, должен удовлетворять, но плоха та компания, которая не стремится к большему. И здесь наша надежда на партнеров. Вот посмотрите, как мы работаем в России? Помимо нашего небольшого офиса, у Jetflite Oy есть стратегический партнер в лице Jetto Travel. В компании отдают отчет в том, что пассажиры стали более избирательными при выборе оператора. Цена выходит на первый план, при этом тип самолета все чаще становится вторичным. Клиентов, которые соглашаются с любым «ценником», уже нет. При этом конкуренция с российскими компаниями только усиливается. Мы понимаем, что в условиях, когда рынок сжимается, именно крепкие партнерские отношения балансируют бизнес. Маркетинговое сотрудничество дает нам много дополнительных возможностей. Пользуясь случаем также хотел бы отметить и наших других партнеров - Air Charter Service, Your Charter, East Union.

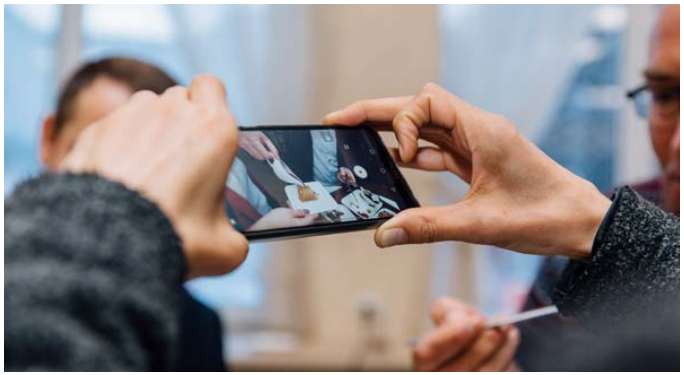
День открытых дверей

Привет, дорогие друзья! С вами наши кулинарные заметки.

Февраль, как всегда, самый тихий месяц, но в этом году на него приходится наш любимый праздник – Масленица. В прошлом году Jet Catering провел большую презентацию нового меню, а в этом мы решили провести праздник Масленицы с еще большим размахом и устроили День Открытых Дверей, на который пригласили всех желающих.

Помимо Масленицы было еще несколько поводов для праздника, а именно ребрендинг, о котором вы могли узнать из прошлых выпусков BizavNews, и открытие нового производства. Поэтому 13 февраля мы пригласили в гости наших друзей и партнеров и устроили большую торжественную презентацию.

Конечно же, какой кейтеринг без вкусностей от наших поваров? Разумеется, мы накрыли столы с различными угощениями – презентовали новые закуски и новое блинное меню. Бармен готовил фирменные коктейли под аккомпанемент саксофона для лучшего пищеварения. Также в программе были розыгрыши призов. Никто не ушел домой без подарка. Но не это было главное! Гвоздем программы стала экскурсия по нашему новому производству.



Экскурсия длилась более 2-х часов. Иван, наш старший менеджер, распределял гостей на группы по восемь человек. Далее гости отправлялись в турне по нашему новому производству в сопровождении профессиональных гидов.

У входа на производство группы встречал наш эксперт по перевоплощению – Валерий. Он наряжал всех собравшихся в специальные наряды, подобающие нахождению на производстве, а именно в бахилы, шапочки и халаты. После чудесного перевоплощения наши гости были готовы ... да, для совместного селфи в новом образе.

Потом группы попадали на лекцию к нашему технологу Дмитрию. Он проводил краткий курс безопасного нахождения на территории производства и объяснял гостям, какую мощь и какой объем способен вытянуть наш цех.

После «курса молодого бойца» гости попадали в цепкие руки нашего старшего менеджера и эксперта по функционалу моечного оборудования – еще одному Дмитрию. Он презентовал новейшую моечную систему Hobart и продемонстрировал работу лифтов по приемке оборудования.

Далее экскурсию продолжали наши эксперты по заготовкам – Игорь и Владимир. Они рассказывали о функционале складского хозяйства, картофелечистке и продемонстрировали работу мясорубки. Каждый гость получил в заготовочном цехе презент в виде охлажденного сырого бифштекса, с которым они проследовали в святая святых любого производства – Горячий цех.

Здесь гостей ждали наши повара – Владимир и Эдуард, а также несравненная и обаятельная Анастасия. Наша команда продемонстрировала какими способами на нашей кухне можно приготовить бифштекс – жар, пар, су-вид и многие другие. Также мы продемонстрировали как правильно охлаждать мясо перед подачей на борт.

С уже готовыми бифштексами экскурсанты отправились в сборочный цех к настоящим профессионалам своего дела – Джульетте и Евгении. Девчонки показали, как упаковывается питание для отправки на рейс, и наши гости сами смогли собрать себе бургеры по вкусу и упаковать их в специальные боксы.

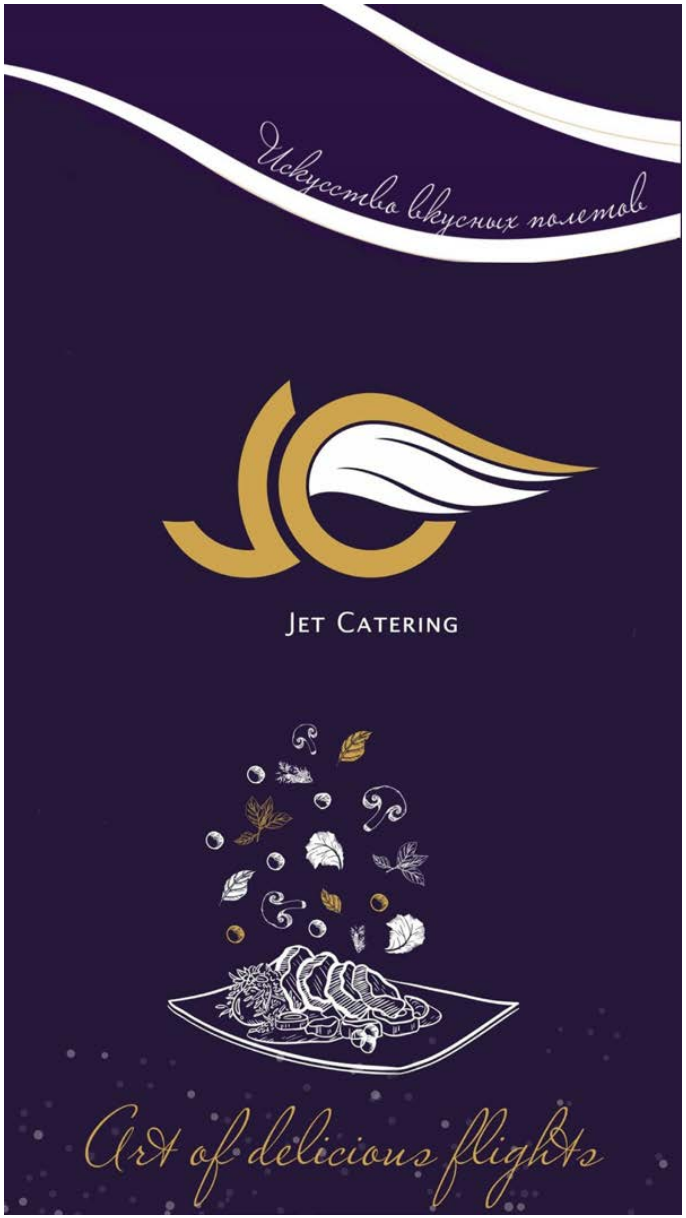
В ходе такого мероприятия каждый гость смог почувствовать себя немного поваром, немного кладовщиком, немного менеджером. А самое главное то, что мы смогли продемонстрировать, как продукты из нашего цеха превращаются в блюда, упаковываются и доставляются на борт.

Всего бы этого не получилось, если бы не наш дружный и сплоченный коллектив. Пользуясь случаем и возможностью, мы хотим поблагодарить всех сотрудников нашей компании за ваш нелегкий труд, самоотдачу на рабочем месте, профессионализм, веру в компанию и в себя, ведь самое дорогое, что есть в компании – это команда, с которой можно осуществлять любые задачи.

Также мы хотим поблагодарить всех наших гостей за участие в этом веселом празднике! На следующее празднование мы придумаем еще более масштабное мероприятие – не сомневайтесь.

До новых встреч!

Кушайте с нами, кушайте сами.
С вами были ваши кулинарные гиды
Евгений Панин и Анастасия Хмелева.



Самолет недели

Владелец: ***JPMorgan***
Тип: ***Gulfstream G650ER***
Год выпуска: ***2015 г.***
Место съемки: ***январь 2018 года в Zurich Kloten (ZRH / LSZH), Switzerland***

Фото: Дмитрий Петроченко