



На минувшей неделе консалтинговое агентство WINGX Advance выпустило отчет об активности европейской бизнес-авиации в июле 2018 года. В этом месяце в Европе выполнено 94002 рейса бизнес-авиации, что стало новым рекордом активности в регионе. Из этих полетов 60178 выполнены бизнес-джетами. В годовом исчислении в июле рост составил 4%, а с начала года активность выросла на 3%. Проведение Чемпионата Мира по футболу в России отразилось в 26%-ном увеличении количества рейсов между Россией и Европой. Полеты из Франции в Россию выросли на 7%, из Испании – на 17%, а из Великобритании полеты выросли более чем на 130%.

И еще немного цифр. Согласно последнему отчету Asian Sky Group, за последний год вторичный рынок бизнес-авиации в Азиатско-Тихоокеанском регионе развернулся и на фоне роста сделок купли-продажи превратился в «рынок продавца». Однако, несмотря на высокий уровень продаж, оптимизм по отношению к экономике в целом начинает угасать. В докладе, в котором основное внимание уделяется поддержанным бизнес-джетам и гражданским вертолетам в Азиатско-Тихоокеанском регионе, было установлено, что во втором квартале каждого из последних трех лет количество сделок неуклонно возрастало – с 70 в 2016 году до 83 в 2017 году и 96 в этом году.

Согласно данным отчета ASG, во втором квартале в регионе доля флота, выставленного на продажу, опустилась ниже 8% процентов вслед за мировой тенденцией, которая колебалась примерно на уровне 7%. На фоне этого наблюдалось повышение запрашиваемых цен.



Поддержанных джетов становится меньше

По данным компании JetNet, в июне 2018 года вторичный рынок бизнес-джетов вышел на докризисный уровень

стр. 21



Бизнес-трафик в Европе бьет рекорды

В июле 2018 года в Европе выполнено 94002 рейса бизнес-авиации, что стало новым рекордом активности в регионе

стр. 23



Роджер Федерер о NetJets и теннисе

Роджер Федерер пользуется услугами NetJets с 2004 года и не стесняясь говорит: «NetJets, безусловно, является одним из моих секретов успеха во время теннисных туров»

стр. 24



Искусство резьбы по бумаге

РС-12NG на EBACE 2018 удивил черными силуэтами на белом фоне, которые напоминают о швейцарских традициях и уникальном альпийском ландшафте

стр. 26

Gulfstream

G280



Сертификация G600 идет полным ходом

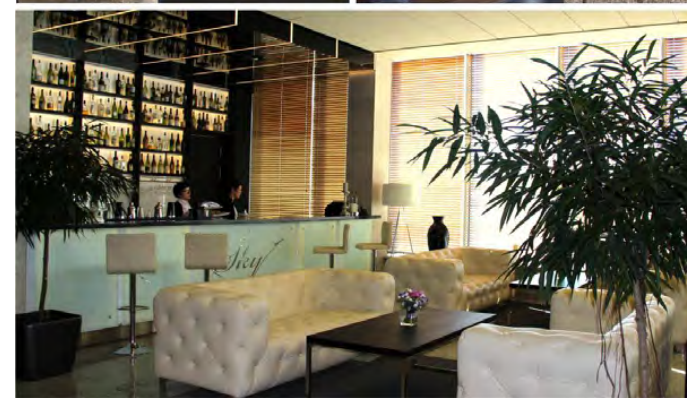
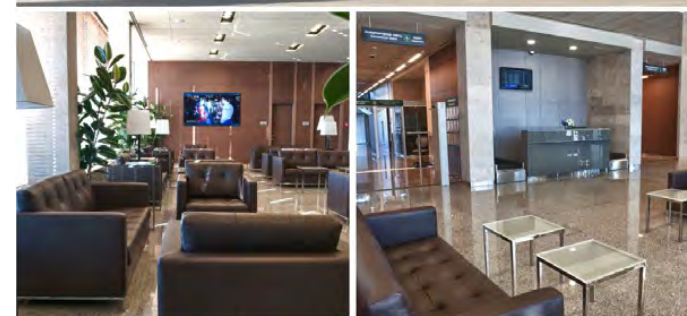
Компания Gulfstream Aerospace объявила о начале сертификационных тестов FAA взлетно-посадочных характеристик нового бизнес-джета Gulfstream G600.

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

Gulfstream G500 получил сертификат типа FAA и сертификат на производство 20 июля. Заказчики получают первые самолеты в этом году.

Тем временем, имеющий большую дальность полета G600 недавно завершил процесс одобрения FAA при обледенении и на скорость сваливания. Начиная с первого полета, пять самолетов G600 налетали более 2290 часов в более чем 600 полетах.

Новый бизнес-джет G600, совершивший свой первый полет 17 декабря 2016 года, может пролететь 6500 морских миль / 12038 км при скорости 0,85 Маха и 5100 морских миль / 9445 км при 0,90 Маха. Максимальная эксплуатационная скорость составляет 0,925 Маха. Полностью новый интерьер самолета получил высшую награду в номинации Private Jet Design премии International Yacht & Aviation Awards.



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

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

Продажи авионики выросли на 15,5%

Согласно данным недавнего отчета по рынку авионики от Aircraft Electronics Association (AEA), в первом полугодии текущего года продажи авиационного бортового оборудования в сегменте деловой авиации и АОН выросли на 15,5% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составили \$1,322 млрд. Продажи во втором квартале 2018 года выросли на 17,8% по сравнению с прошлым годом и составили \$682,1 млн.

Из этого общего объема продаж в \$1,3 млрд., 57,5% пришлось на рынок дооснащения, частично благодаря новым требованиям по бортовому оборудованию, таким как ADS-B и FANS-1/A. В первом полугодии, как на рынке модернизации, так первичной установки наблюдался двузначный рост доходов, при этом в сегменте модернизации рост составил 18,1%, до \$760,3 млн., а на первичной установке – 12,1%, до почти \$561,6 млн., говорится в сообщении AEA.

В течение первых шести месяцев на Северную Америку (США и Канада) пришлось 76,8% продаж, а остальная часть – на другие международные рынки.

«Отчет за второй квартал показывает продолжение и значительное увеличение продаж в первом полугодии как рынка модернизации, так и первичной установки», - сказала президент AEA Паула Деркс. «Это еще один позитивный показатель общего здоровья отрасли. Сегодня мы увидели шесть кварталов подряд позитивного роста продаж в годовом исчислении, начиная с конца 2016 года».

По данным AEA, в вышеупомянутые суммы входят чистая цена продажи, которая включают в себя все продажи авионики для деловой авиации и АОН, электронное оборудование, батареи и оплату работ по модернизации.



ЦЕНТР ДЕЛОВОЙ АВИАЦИИ Москва Шереметьево



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

 **GROUP**
FBO SHEREMETYEVO
FBO PULKOVO

a-group.aero

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

Использование иностранных компаний в коммерческой авиации

Объединенная Национальная Ассоциация Деловой Авиации (ОНАДА) проводит в рамках выставки RUBAE, которая пройдет во Внуково-3 с 12 по 14 сентября 2018 года, конференц-программу, которая будет состоять из серии встреч с ведущими экспертами в разных отраслях.

На 13 сентября запланирована встреча с Сергеем Назаркиным, Партнером юридической компании Amond & Smith, Ltd. Тема встречи – как в современных реалиях использовать иностранные компании в сфере коммерческой авиации? На встрече эксперт обещает предоставить практические советы и рекомендации.



Вести бизнес с использованием иностранных компаний с каждым годом становится все сложнее и сложнее. Влияние санкций, ужесточение законодательства, автоматический обмен данными по финансовым счетам, сложности при работе с банками – эти тенденции теперь определяют стратегию собственников бизнеса при работе с зарубежными компаниями. Вчерашние решения уже не работают, существующие структуры требуют существенной доработки, а зачастую и полной трансформации. В противном случае возникают риски отказа контрагентов в сотрудничестве, потери расчетного счета, налоговых проверок и даже доначисления налогов. Как этого всего избежать и привести свою иностранную структуру в соответствие с современными требованиями, расскажет Сергей Назаркин в своем докладе в рамках конференц-программы ОНАДА на выставке RUBAE.

Сергей Назаркин – Партнер юридической компании Amond & Smith Ltd. С 2005 года занимается консультированием клиентов по вопросам налогового планирования с использованием иностранных юрисдикций. В зону компетенций Сергея входит разработка и реализация проектов налогового планирования с участием нерезидентных компаний (сделки с недвижимостью, холдинговые компании, торговые компании и т.п.). Является членом Палаты налоговых консультантов РФ, а также Российского отделения Международной налоговой ассоциации (Рос-ИФА). Окончил Московскую государственную юридическую академию (МГЮА). Свободно владеет английским языком.

Информация о выставке RUBAE и конференц-программе на сайтах www.rubaa.ru и www.rubae.ru.

НАМ ДОВЕРЯЮТ

SkyClean

ДЕТЕЙЛИНГ · КЛИНИНГ · КОНСАЛТИНГ

Avangard Aviation принимает участие в RUBAE

Компания Avangard Aviation, один из лидеров на рынке чартерных перевозок в России и Европе, объявила о своем участии в ежегодной выставке деловой авиации, которая в этом году состоится под новым названием RUBAE. Выставка состоится во Внуково-3 в период с 12 по 14 сентября и соберет ключевых игроков рынка: производителей бизнес-джетов, крупнейших операторов, брокерские компании, поставщиков питания, персонала, технического обслуживания.

Avangard Aviation впервые принимает участие в выставке со своим стендом. «Выставка RUBAE – ключевое событие для рынка деловой авиации в нашем регионе. Это прекрасная возможность встретиться со своими клиентами, пообщаться, обсудить детали сотрудничества, к тому же это отличная площадка для

заключения новых контрактов как с клиентами, так и поставщиками услуг», – комментирует Исполнительный директор компании Михаил Кириллов.

Авиационный холдинг Avangard Aviation включает в себя немецкого оператора Baden Aircraft Operations (флот состоит из четырех Cessna X и двух Legacy 600), собственный технический центр Avangard Aviation в Германии площадью 42,5 тысячи м², две станции линейного технического обслуживания во Внуково и Домодедово, персонал холдинга – 70 сотрудников в России и Германии. Основным бизнесом компании является продажа чартерных рейсов на собственном флоте и продажа услуг по техническому обслуживанию для самолетов типа Legacy 600 и Cessna X.



**MEET THE WORLD'S
MOST-DELIVERED
BUSINESS JET**

Rethink Convention.  **EMBRAER**
Executive Jets

EmbraerExecutiveJets.com

JetSmarter начинает полеты на брендированных самолетах

Компания JetSmarter, которая является авиационным аналогом Uber, начала предлагать клиентам парк из пяти брендированных Gulfstream IV-SP, которыми управляет оператор JetEdge. Благодаря новому фирменному флоту, JetSmarter намерена обеспечить пассажирам улучшенные условия полета, в то же время предоставляя удобные решения для владельцев воздушных судов. Самолеты JetSmarter имеют модернизированные интерьеры, экипажи и варианты питания, а также наличие Wi-Fi.

«Наша цель состоит в том, чтобы наши новые, полностью брендированные самолеты создали класс, который станет действительно первым в нашем

сообществе. Возможность кастомизировать наши самолеты по своему вкусу позволяет нам совершенствовать наш и без того надежный опыт путешествий премиум класса», - сказал Сергей Петроссов, генеральный директор и основатель JetSmarter.

Программа JetSmarter позволяет компании нести расходы на техническое обслуживание и эксплуатационные расходы, в то время как владелец получает почасовое возмещение. Владельцы также имеют право на членство в программе JetSmarter, которая дает скидки и льготы. В течение следующего года компания планирует увеличить брендированный флот на 30 дополнительных самолетов.





**Признанный
уровень качества**



Best FBO
in Europe





NetJets Европе усиливает команду

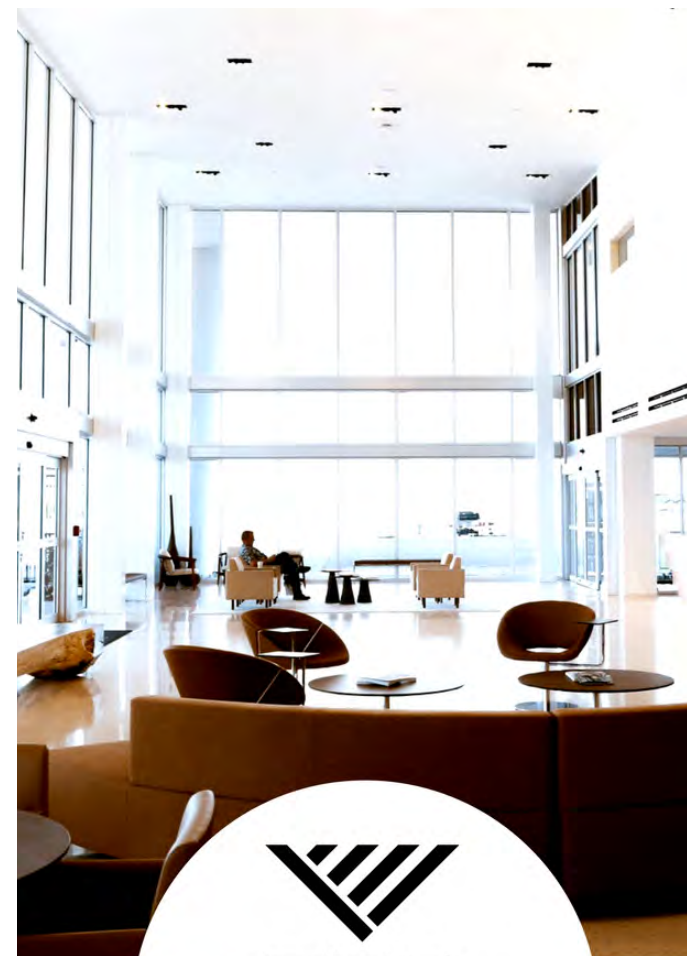
NetJets Europe сообщает том, что Марио Пачифико был назначен главным исполнительным директором NetJets Europe. Г-н Пачифико, обладающий 25-летним опытом работы на руководящих должностях в Европе, Азии и США, начинает свою деятельность в NetJets в момент значительного роста компании. В 2017 году количество полетов самолетами NetJets в Европе выросло на 7,2% по сравнению с аналогичным периодом 2016 года, и достигло примерно 50 000 рейсов. Общее количество летных часов NetJets в Европе

также увеличилось на 9,5 % – эта цифра более чем в два раза превышает темпы роста по авиационной отрасли в целом.

До начала работы в NetJets Марио Пачифико был главным операционным директором по вопросам деловых услуг в Северной Америке группы Luxottica Group, а до этого он работал в качестве руководителя высшего звена в группе Prada, а также в компании Upstream – итальянском подразделении группы ENI. Назначение Пачифико совпадает с успешным получением сертификации на эксплуатацию Cessna Citation Latitude в аэропорту Лондон-Сити. Это позволит бизнес-путешественникам сэкономить немало времени на полетах в финансовый центр британской столицы и из него.

«Более 53% наших европейских клиентов работают в лондонском финансовом секторе, причем среди них за последний год особенно выросло число менеджеров из области прямых инвестиций и хеджевых фондов», – комментируют в компании. «Получение сертификации аэропорта Лондон-Сити потребовало много времени и денежных инвестиций, ведь пилоты NetJets прошли специальный тренинг с учетом крутой посадочной глиссады, короткой взлетно-посадочной полосы и близости к высотным зданиям столицы. Сегодня NetJets – единственная авиакомпания, предоставляющая самолеты Citation Latitude для полетов в аэропорт Лондон-Сити, что чрезвычайно ценно для наших клиентов. В 2017 году самолеты NetJets осуществили 1708 полетов в аэропорт Лондон-Сити и из него».

NetJets является крупнейшей частной авиакомпанией, представленной в аэропорту Лондон Сити: здесь полеты компании составляют 42% от общего количества полетов, осуществленных на частных самолетах.




FBO
EXPERIENCE

FBOEXPERIENCE.COM
TOP SELECTED FBOS

Gulfstream усиливает команду продаж в Европе

Компания Gulfstream Aerospace расширила роль своего торгового представителя Prestige Jet, который теперь будет совершать операции с самолетами Gulfstream в странах Бенелюкс (Бельгия, Нидерланды, Люксембург).

Компания Prestige Jet, возглавляемая генеральным директором Тьерри Ле-Турнёром, будет тесно сотрудничать с Брайаном Джонсом, региональным вице-президентом Gulfstream по продажам в Северной Европе, Gulfstream и Тревором Эслингом, региональным вице-президентом по продажам в Европе, России и СНГ.

«Тьерри очень увлечен авиацией и на протяжении многих лет занимается бизнесом торговли воздушными судами», - прокомментировал старший вице-президент по глобальным продажам Gulfstream Скотт Нил. «Он и его высококвалифицированная команда станут бесценным ресурсом для наших бельгийских, голландских и люксембургских клиентов».

Штаб-квартира компании Prestige Jet располагается в Швейцарии, и восемь ее торговых представителей работают в Женеве, Милане и Париже. Ранее команда Prestige Jet получила аналогичный статус для Франции, а также в Италии и Швейцарии.



**ВОЗДУШНЫЕ
ВОРОТА МОСКВЫ**
VIP GATEWAY TO MOSCOW



География поставок PC-24 увеличивается

Pilatus Aircraft выкатил из цеха окончательной сборки первый PC-24, предназначенный для клиента из ЮАР. После выполнения летных испытаний, бизнес-джет отправится в Йоханесбург в распоряжение чартерного оператора Msf Air Charter Company. Самолет будет базироваться в аэропорту Лансерия и выполнять чартерные рейсы.

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

лее 500 миллионов швейцарских франков собственных средств в программу разработки PC-24. Еще 150 миллионов франков пошли на здания и современное производственное оборудование в Штансе, чтобы расширить производственные мощности для PC-24.

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



PILATUS

PC-12 NG
САМЫЙ ПРОДАВАЕМЫЙ
ТУРБОВИНТОВОЙ САМОЛЕТ
В МИРЕ

NESTEROV AVIATION
Авторизованный центр продаж Pilatus PC-12

+7 495 796 1155
sales@nesterovavia.com

Jet ConneX для Deer Jet

Satcom Direct (SD), провайдер услуг и оборудования для связи в деловой авиации, впервые установил систему Jet ConneX на самолете Gulfstream G650ER компании Hongkong Jet, входящей в группу Deer Jet. Jet ConneX – принципиально новый стандарт связи, который предоставляет высочайшую скорость передачи данных, что при комплексном решении с использованием оборудования и программных средств SD предлагает клиентам компании максимально возможный уровень сервиса. Варианты пакетов связи в салоне помимо Jet ConneX от Inmarsat, включают также сервисы других сетей, такие как SwiftBroadband от Inmarsat и Ku-band от ViaSat. Опции для кабины экипажа будут включать в себя услугу передачи данных, позволяющую использовать

системы безопасности, включая аэронавигационную систему Future Air Navigation System (FANS) 1/A+.

SD была одной из первых компаний, предложивших бизнес-авиации доступ к сети Ka-band, и на сегодняшний день обеспечивает связью более 70% бортов, подключивших Jet ConneX по всему миру. Для повышения качества обслуживания SD первой в отрасли разработала стандарт обслуживания, который включает в себя техническую поддержку в месте нахождения клиента, активный мониторинг сети, информирование о неполадках и гарантированные сроки реагирования службы технической поддержки.

В конце прошлого года SD представила двухуров-

невую программу соглашения о гарантированном обслуживании (SLA) для клиентов Jet ConneX и планирует разработать аналогичные предложения для других платформ в 2018 году. Программа, которую компания называет «первой в своем роде» в отрасли деловой авиации, предоставляет клиентам уведомления о перерывах в работе, оповещения о покрытии, поддержку на местах командой Satcom Direct из 45 полевых инженеров и гарантированное время ответа на запросы по электронной почте и ответе на телефонный звонок. Как стандартные, так и премиальные уровни обслуживания включают все вышеперечисленное. Премиальный уровень добавляет непрерывный мониторинг подключения с помощью сетевого центра Satcom Direct и обеспечивает более быстрое время отклика.



На ISTANBUL AIRSHOW 2018 покажут более 40 воздушных судов

Остался месяц до открытия авиасалона ISTANBUL AIRSHOW, который проводится раз в два года в Istanbul Atatürk Airport. В отличие от 2016 года уже сейчас понятно, что мероприятие станет крупнейшим за свою историю. Свое участие подтвердили все ведущие производители, и на сегодняшний день на статике запланирован показ более 40 воздушных судов, половина из которых бизнес-джеты и вертолеты.

В этом году вновь свои воздушные суда привезут Dassault Falcon, Gulfstream Aerospace, Textron, Bombardier и Embraer. Также непременно воспользуются площадкой ISTANBUL AIRSHOW компании, работающие на вторичном рынке, который в Турции достаточно сильно развит. Здесь можно присмотреть не только «малышей» Citation Mustang, но и доста-

точно свежие и «аппетитные» по ценам Bombardier Global или Dassault Falcon. Одной из отличительных особенностей предстоящего мероприятия смело можно назвать «ярмарку операторов». Многочисленные турецкие компании будут презентовать клиентам свои реальные бизнес-джеты (три дня авиасалон будет работать исключительно для деловой аудитории), при этом зачастую здесь подписываются многочисленные контракты и соглашения.

Вертолетный сегмент – особый в стране. В Турции представлены практически все крупные вертолетостроители, которые непременно воспользовавшись возможностью авиасалона, продемонстрируют не просто последние разработки, но концепты будущих интерьеров. Свои экспозиции представит многочисленная армия вертолетных перевозчиков, от опера-

торов авиатакси, до компаний, работающих в VVIP нише с соответствующими машинами.

Что же касается коммерческих самолетов, то здесь их будет представлено достаточно мало, но всегда на первый день открытия прилетает флагман того или иного производителя. В прошлом году публике показывали Airbus A350 и Boeing 747-8.

Но основное действие будет происходить на перроне деловой авиации стамбульского аэропорта, где без особого труда можно ознакомиться со всей многочисленной инфраструктурой аэропорта. При этом полеты бизнес-джетов не останавливаются во время проведения авиасалона, так что деловая атмосфера царит не только в павильонах и статической выставочной площадке, но и рядом, где прилетают и улетают многочисленные деловые самолеты.



**“BEST AVIATION
SAFETY & REGULATORY
ORGANISATION – CARIBBEAN”**

Industry Insight
2017 AVIATION AEROSPACE
& DEFENCE AWARDS

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

В Биггин Хилл снова состоится выставка Air Charter Экспо

В лондонском аэропорту Биггин Хилл 11 сентября в очередной раз состоится выставка Air Charter Экспо (ACE). Мероприятие организовано ВАСА-The Air Charter Association и компанией Stansted News Limited.

«Организаторы уверены, что статическая экспозиция в этом году превысит прошлогоднюю в 29 воздушных судов», - сообщает ВАСА. Cessna Citation Latitude, Bombardier Challenger 650 и Airbus ACJ318 входят в число самолетов, ожидаемых на статическом дисплее, количество которых должно превысить 30 машин.

По словам организаторов, в выставочном павильоне ACE 18, который будет развернут в одном из больших ангаров Биггин Хилл, примет участие более 60

экспонентов из отрасли деловой авиации. В рамках деловой программы будет проведен ряд семинаров и презентаций по ключевым моментам бизнеса, таким как организация связи на борту, защита от обледенения и оплата кредитной картой.

«ACE 18 предлагает посетителям возможность узнать больше о последних событиях в отрасли, и в то же время они смогут посетить стенды экспонентов и увидеть самолеты», - сказал председатель ВАСА Ричард Мамфорд. В последние годы ВАСА уделяет основное внимание обеспечению того, чтобы все компании, работающие в сегменте фрахтования воздушных судов, отвечали «высоким стандартам честности и профессионализма». В настоящее время количество членов в ассоциации превышает 220 компаний.



JETFLITE

Мы превращаем Вашу обычную поездку в незабываемое путешествие!



- ✈ Чартерные авиаперевозки
- ✈ Управление воздушными судами
- ✈ Медицинские рейсы
- ✈ Техническое обслуживание воздушных судов
- ✈ Грузовые авиаперевозки
- ✈ Уникальная конфигурация Challenger-604 до 18 пассажиров



Jetflite Sales 24/7
tel. +358 20 510 1900
sales@jetflite.fi



Jetflite Московский офис
Tel: +7 926 08 20 1 20
evgeny.vorobyev@jetflite.fi



JetNet Alliance выводят на чартерный рынок Citation XLS

Компании ASL и JetNetherlands, работающие под брендом JetNet Alliance Group, в партнерстве с Aerodynamics Private Jets вводят в эксплуатацию Cessna Citation XLS. Продажами рейсов займется брокер Aerodynamics Private Jets. Citation XLS 2005 года выпуска будет базироваться в Amsterdam-Schiphol (EHAM/AMS) и внесен в бельгийский АОС партнеров. Восьмиместный бизнес-джет будет доступен для чартеров в четвертом квартале 2018 года, в настоящее время самолет проходит техническое обслуживание и вскоре получит новый интерьер.

JetNet Alliance Group – один из последних проектов европейских бизнес-перевозчиков по объединению. Переговоры о слиянии длились более года, что указывает на тщательную подготовку совместной стратегии и планов на будущее. «После слияния основной задачей партнеров стало расширение собственных возможностей в Европе, оптимизация ресурсов и внедрение современных IT технологий.

Существующая реальность на европейском рынке бизнес-перевозок такова, что мелкие игроки просто обречены, и единственное их спасение – объединение усилий», - комментируют в JetNet Alliance Group.

После объединения компании по-прежнему остаются независимыми и продолжают работать по двум свидетельствам эксплуатанта (бельгийскому и голландскому), однако под единым брендом JetNet Alliance Group. JetNet Alliance Group оперирует парком из более 30-ти бизнес-джетов вместимостью от четырех до двадцати пассажиров (Beechcraft King Air 90/200/350, Piaggio Avanti, Cessna Citation Mustang, CJ1/2+/3, VI/VII, Excel/XLS+, Sovereign+, Falcon 2000, Challenger 605 и Legacy 600). Самолеты базируются в Нидерландах и Бельгии, включая Амстердам, Роттердам, Эйндховен, Маастрихт, Гронинген, Антверпен, Кортрейк-Вевельгем и Брюссель. Численность персонала JetNet Alliance Group составляет более 100 человек, включая 65 пилотов.



авиа
бизнес
групп

www.aviagroup.ru
ops@aviagroup.ru

+7 495 789 38 06

125445 Москва
Ленинградское шоссе
дом 65, строение 3

10 000 часов за два года

Компания Thai Aviation Services за два года эксплуатации налетала на S-76D 10000 часов, сообщает Sikorsky (входит в Lockheed Martin). Сейчас в парке компании восемь вертолетов американского производителя, включая пять S-76D. Машины выполняют преимущественно офшорные полеты в интересах нефтегазодобывающих компаний. Thai Aviation Services в течение 30 лет использует исключительно вертолеты Sikorsky. В настоящее время в парке перевозчика также эксплуатируются два S-92 и один S-76C++. Осенью этого года Thai Aviation Services планирует перевести юбилейного стотысячного пассажира.

S-76D — самая новая модификация семейства вертолетов S-76, первые поставки которых начались еще в 1979 г. Практический налет вертолетов серии S-76 — более 4,8 миллионов часов, делает его одним из лучших в своем классе по безопасности и функциональности.

Удобные посадка и высадка пассажиров, обеспеченные за счет широкой двери и трапа с электроприводом, а также низкий уровень шума — это только часть предоставляемого комфорта.

Особенностью вертолета является использование ВСУ (вспомогательной силовой установки), которая позволяет при выключенных двигателях обеспечивать электроснабжение, кондиционирование воздуха и обогрев салона. Увеличение мощности и улучшение летных характеристик S-76D стало возможным благодаря винтам с активным управлением вибрацией и технологии QUIETZONE (тихая зона), а также оптимизированным двигателям Pratt & Whitney PW210S, с двойной системой полного автоматического управления FADEC.

Сервис Voom взлетает в Сан-Паулу

В первый год своей деятельности в Сан-Паулу, Бразилия, сервис заказа вертолетов Voom, который начал работу в апреле 2017 года, показал значительный рост. Количество рейсов, организованных через механизм бронирования, увеличилось по сравнению с июлем 2017 года на 200%, а число пользователей выросло на 220%.

Voom является дочерней компанией Airbus Helicopters и предлагает услуги в стиле Uber для деловых и других путешественников в густонаселенных городах, где время, затрачиваемое на пробки, может очень дорого стоить. Платформа бронирования принимает запрос на поездку и дает место расположение ближайшего вертолета в течение нескольких минут. В то же время в платформе используется технология объединения ресурсов, которая обеспечивает цену места в вертолете на 80% меньше, чем стоимость традици-

онных услуг воздушного такси. Это снижение цены приводит к «демократизации» городского воздушного транспорта.

Благодаря поддержке Airbus Helicopters, операционный провайдер Voom в Сан-Паулу обеспечивает доступ примерно к 80% местных операторов, все из которых имеют аккредитацию RBAC 135 от ANAC. Сервис использует широкий спектр посадочных площадок по всему центру города и основным направлениям и обслуживает все аэропорты Сан-Паулу. В настоящее время услуга доступна с 7:00 до 20:00 с понедельника по пятницу и с 10:00 до 16:00 по субботам.

8 марта 2018 года сервис вертолетного такси Voom стал доступен для жителей и гостей Мехико. Столица Мексики стала вторым городом после Сан-Паулу, где Airbus предлагает услуги вертолетного такси.



ОНАДА участвует в AIR CONVENTION В Азию пришел «рынок продавца»

26-27 сентября 2018 года в г. Вильнюс, Литва, состоится Air Convention – мероприятие, которое обещает стать крупнейшим в области коммерческой авиации в Европе.



Вице-президент ОНАДА Михаил Титов и Исполнительный директор ОНАДА Анна Сережкина примут участие в Air Convention в качестве докладчиков:

«Деловая авиация с каждым днем становится все более значимым сегментом отрасли гражданской авиации в целом. Поэтому мы считаем, что крайне важно представлять наш сектор на крупнейших встречах, даже если их общая тематика я относится исключительно к деловой авиации. Так мы с радостью приняли приглашение организаторов выступить на конференции Air Convention.

Наш доклад будет посвящен обзору российского рынка деловой авиации, его текущему состоянию, перспективам его развития, а также мы расскажем о тех возможностях, которые представляются сегодня для развития бизнеса на этом рынке, как для российских, так и для зарубежных компаний. С нетерпением ждем встреч с коллегами в Вильнюсе!»

Согласно последнему отчету Asian Sky Group, за последний год вторичный рынок бизнес-авиации в Азиатско-Тихоокеанском регионе развернулся и на фоне роста сделок купли-продажи превратилась в «рынок продавца». Однако, несмотря на высокий уровень продаж, оптимизм по отношению к экономике в целом начинает угасать.

В докладе, в котором основное внимание уделяется подержанным бизнес-джетам и гражданским вертолетам в Азиатско-Тихоокеанском регионе, было установлено, что во втором квартале каждого из последних трех лет количество сделок неуклонно возрастало – с 70 в 2016 году до 83 в 2017 году и 96 в этом году. Согласно данным отчета ASG, во втором квартале в регионе доля флота, выставленного на продажу, опустилась ниже 8% процентов вслед за мировой тенденцией, которая колебалась примерно на уровне 7%. На фоне этого наблюдалось повышение запрашиваемых цен.

Анализ ASG зафиксировал «рынок продавца» среди большинства типов крупногабаритных бизнес-джетов, но VVIP-лайнеры по-прежнему остаются в «рынке покупателя» или спрос и предложение сба-

лансированы. Но такие самолеты продаются дольше.

«В течение последних 12 месяцев рынок бизнес-джетов развернулся почти на 180 градусов от того положения, в котором он был во втором квартале 2017 года. Во втором квартале 2018 года мы увидели появление сильного «рынка продавца», проявляющегося в снижении уровня запасов и росте цен», – сказал управляющий директор ASG Джеффри Лоу. «Тем не менее, рост оптимизма, который находится на устойчивом подъеме со второго квартала 2016 года, стал в последнем квартале замедляться».

На фоне сильного рынка, Джеффри Лоу добавил: «Мы наблюдаем небольшие пессимистические настроения, которые могут стать зловещей тенденцией в будущем». Более половины участников опроса ASG во втором квартале считают, что экономика прошла дно и улучшается. Но количество респондентов, которые считают, что экономика еще не достигла нижнего уровня и будет ухудшаться, составляет 16%, на 5% больше, чем годом ранее. И это самый высокий уровень с третьего квартала 2017 года. Оптимизм снизился по всему региону, а самое большое снижение на 12% наблюдалось в Большом Китае.



Рекорд скорости от Falcon 8X

Во время полета на выставку LABACE 2018 из Тетерборо, штат Нью-Джерси, в Сан-Паулу, Бразилия, бизнес-джет Dassault Falcon 8X, крупнейший деловой самолет в современной линейке французского производителя, установил новый рекорд скорости между парами городов.

Рекордный полет был выполнен между аэропортом Teterboro (KTEB), США, и Foz do Iguaçu (SBFI), Бразилия, за общее время 8 часов 46 минут со средней скоростью 0,86 Маха. Экипаж воздушного судна состоял из капитана Дейва Беластока и второго пилота Райана Дувенека.

Информация о полете была передана в Национальную ассоциацию авиации США для утверждения в качестве официального рекорда.

Сверхдальнемагистральный 8X – флагман линейки бизнес-джетов компании Dassault Falcon. Как комментируют в компании, этот самолет способен летать со скоростью 0,9 Маха на расстояние до 11945 км без дозаправки. При этом усовершенствованная конструкция крыла и новая силовая установка делает бизнес-джет до 35% более экономичным, чем любой другой сверхдальнемагистральный самолет этого типа.

Самолет оснащен инновационной системы EASy третьего поколения, трехмерным метеолокатором и пилотажным индикатором Falcon Eye Head-Up Display, совмещающим реальную картину и синтезированное изображение. Уникальная трехдвигательная схема самолета Falcon повышает безопасность полета, особенно над водными пространствами и при взлете в горных условиях.

Bell 525 прошел испытания жарой и холодом

Американский производитель Bell Helicopter сообщил, что завершились испытания суперсреднего вертолета Bell 525 при высоких температурах, до +50°C на высотах 4270 м. Ранее прошли испытания при низких температурах, -39°C. В начале лета к программе испытаний присоединился четвертый прототип вертолета Bell 525.

«Это еще одна важная веха в программе Bell 525 и подтверждение того, что эта тяжелая работа в нашем летном исследовательском центре будет завершена», - сказал Байрон Урд, вице-президент по программе Bell 525. «Мы сосредоточены на сертификации и поставке на рынок наиболее технологически продвинутого вертолета».

Имея взлетный вес 20000 фунтов, 525 будет конку-

рировать с такими суперсредними вертолетами, как Airbus H175 и Leonardo AW189.

После аварии первого прототипа 6 июля 2016 года, Bell возобновил летные испытания вертолета 7 июля 2017 года. В отчете Национальной комиссии по безопасности на транспорте было установлено, что причиной катастрофы стали «сильные вибрации», которые вызвали разрушение вертолета в полете на скорости 185 узлов при проведении тестов с одним неработающим двигателем.

К настоящему времени флот прототипов 525 налетал более 1000 часов. Пятый и последний опытный Bell 525 присоединится к летным испытаниям в конце этого года, и на нем будет проверяться функциональность и надежность.



Stratos анонсировал увеличенную модель 716

Компания Stratos Aircraft увеличила салон своего сверхлегкого джета после обратной связи с клиентами и провела ребрендинг самолета, чтобы отразить его новые, более просторные пропорции. Теперь он имеет обозначение 716 вместо прежнего индекса 714, а его масштабная модель демонстрировалась на выставке AirVenture в Ошкоше, в конце июля. Компания описывает обновленную модель как «эволюцию» предшественника.

«Многие потенциальные клиенты говорили нам, что 714 слишком мал для шести взрослых пассажиров с багажом», - говорит главный технический директор Stratos Карстен Сундин. «Таким образом, мы решили удлинить салон на 31 дюймов (77,5 см), что даст пассажирам больше места».

Первая партия 716 будет выпущена как комплект для самостоятельной сборки и получит обозначение 716X. Этот подход позволит компании «точно настроить продукт», прежде чем приступать к «очень дорогой» кампании по сертификации типа в соответствии с FAR Part 23 FAA.

«Мы считаем, что производство ограниченного количества комплектов для сборки самолетов является логическим шагом на пути к сертификации», - говорит Карстен Сундин. «Это также позволит клиентам, которые не хотят ждать одобрения, получить возможность владеть и управлять версией 716 намного раньше».

Первые 716X были проданы и сейчас производятся на заводе компании. «Мы стремимся к тому, чтобы самолет был доделан и появился у клиентов к середине 2019 года», - говорит Сундин.

Stratos еще не определил сроки разработки сертифи-

цированного варианта 716, но компания не начнет работу над первым прототипом, соответствующим серийному производству, до тех пор, пока не «усовершенствует» комплектный самолет.

Модель 716X оснащена тем же двигателем Pratt & Whitney Canada JT15D-5 тягой 2900 фунтов, что и 714, и имеет авионику Garmin G3X. Тем не менее, сертифицированный вариант будет оснащен двигателем PW535 тягой 3400 фунтов, а в кабине будет установлена приборная панель G3000 или G5000.

714 был запущен в 2008 году, а прототип совершил первый полет в ноябре 2016 года. На сегодняшний день он налетал 200 часов в 140 полетах.

Stratos 716 нацелен на конкуренцию с Cirrus Vision Jet – в настоящее время единственным однодвигательным джетом, сертифицированным по правилам Part 23, а также с двухдвигательным Embraer Phenom 100EV и однодвигательным турбовинтовым Daher TBM 910/930.



В Казани с успехом прошел Региональный форум деловой авиации

9-10 августа 2018 года в Казани проходил региональный форум деловой авиации. Организаторами форума выступили Объединенная Национальная Ассоциация Деловой Авиации (ОНАДА), Группа компаний «Тулпар», «Международный аэропорт «Казань». Форум прошел при поддержке Министерства транспорта и дорожного хозяйства Республики Татарстан, Министерства промышленности и торговли Республики Татарстан, ОАО «Казанская Ярмарка».

Более 300 делегатов приняли участие в конференции, а также посетили выставку воздушные суда деловой авиации, которая работала в течение двух дней на перроне Терминала 2 международного аэропорта «Казань».

Конференция проходила в ангаре «Тулпар Техник», в рамках программы участники форума получили информацию о текущем состоянии рынка деловой авиации в России, перспективах его развития и влиянии санкций на отрасль, развитии технического обслуживания воздушных судов деловой авиации, а также планах развития самого аэропорта в Казани.

На статической экспозиции были представлены 11 воздушных судов, как российских, так и зарубежных производителей. В дополнение к программе для участников форума был организован визит на интерьерное производство «Тулпар Интерьер Групп».

«Мероприятие превзошло все ожидания – и гостей, судя по отзывам, и наши, организаторов. Такой формат и такой масштаб регионального форума деловой авиации был впервые. Безусловно, такой профессиональный праздник стал возможен только благодаря поддержке и усилиям партнеров – ГК «Тулпар» и аэропорта «Казань», а также всех коллег, кто летом смог приехать в Татарстан!» – комментирует Анна

Сережкина, Исполнительный директор ОНАДА. «У нас много планов, уверена, что будет интересно еще не на одной встрече!»

«Авиация создана для того, чтобы стирать границы. И в своей работе мы всегда были и есть за здоровую конкуренцию, но во благо авиационной безопасности. И Тулпар Техник, и Тулпар Интерьер, как независимые провайдеры услуг в области ТОиР и авиационных интерьеров, всегда готовы принять как региональные борты, так и столичных «птиц» деловой авиации. За два дня Форума нам удалось во всей полноте показать возможности казанского авиаузла не только для российских клиентов деловой авиации, но и для наших стран-соседей. Я рад, что большинство мировых авиапроизводителей присо-

единились к Форуму, понимая, что именно в регионах скрыт большой потенциал. Еще больше я рад за своих друзей и их результаты на выставке – речь идет о нескольких контрактах на поставку воздушных судов», - поделился своими впечатлениями Азат Хаким, Председатель Совета директоров ТУЛПАР АЭРО ГРУПП.

«Мы выступили одним из организаторов Регионального форума деловой авиации, так как деловая авиация является важным направлением работы международного аэропорта «Казань». Высокая оценка ОНАДА и положительные отзывы участников – лучшая награда для нас», - отметил Алексей Старостин, генеральный директор АО «Международный аэропорт «Казань».



Роман Абрамович переседет на «Дримлайнер»

В третьем квартале 2019 года Роман Абрамович получит новый бизнес-джет Boeing BVJ787 (речь идет о модели 787-8). Самолет будет передан в так называемом «зеленом варианте» и сразу же отправится на кастомизацию. Об этом BizavNews в кулуарах Форума Деловой Авиации в Казани рассказал источник близкий к теме переговоров. Источник не уточнил, какой компанией будет управляться новое воздушное судно, однако добавил, что этот вопрос уже решен.

Также пока не понятно, какой провайдер будет устанавливать новый интерьер на самолет. В июле компания Global Jet Concept официально сообщила, что получила мандат на разработку интерьеров (через своих партнеров) для двух Boeing 787-8VIP.

Сейчас флагманом олигарха остается Boeing 767-33AER, который известен своей особой расцветкой. Фюзеляж самолета имеет классический белый,

серый и коричневый подпал с раскосыми черными полосками над окнами кабины, которые напоминают маску, отсюда и название «Бандит». Самолет стоимостью \$300 млн. и системой противоракетной обороны, не уступающей обороне правительства США, впечатляет качественным интерьером салона с конференц-залом, 30-местной обеденной комнатой, гостиной, спальней, ванной комнатой и душем. «Бандит» эксплуатируется в интересах владельца именно компанией Global Jet Concept.

На прошлой неделе BizavNews удалось пообщаться с представителями Greenpoint Technologies (входит в Zodiac Aerospace). Именно эта компания дооборудовывает большинство Дримлайнеров в VIP конфигурации. Брет Нили, исполнительный вице-президент Zodiac Aerospace, отметил, что одним из главных преимуществ Greenpoint перед конкурентами является наша хорошая предварительная подготовка. «Когда самолет Boeing 787 только появился на рынке, он вызывал немало опасений, как совершенно новая и неизвестная машина. Но Greenpoint вложил достаточно ресурсов для того, чтобы хорошо познакомиться с этой моделью, и в результате был полностью готов к работе к тому моменту, как первый заказчик обратился к нам с контрактом на создание интерьера для этого самолета». Компания уже передала две машины частным клиентам и работает над лайнером для главы Южной Кореи. Все работы осуществляются на собственных производственных мощностях в городе Киркланд (штат Вашингтон). Ну а самым «выдающимся» стал проект «787 Dream Jet» для компании Deer Jet». Немаловажно, но именно Greenpoint Technologies является сервисным центром Boeing Business Jets и существует выполнения под ключ внутренних доработок интерьеров. На сегодняшний день, Greenpoint создала ряд интерьеров различных моделей Боингов, включая 787, 747-8, 737, 747, 757.



Очередная победа «Меридиан»

8 августа 2018 года авиакомпания «Меридиан» получила эксплуатационные спецификации на воздушное судно Airbus A320, зарегистрированное на Бермудах и предназначенное для выполнения корпоративных перевозок. Как сообщили в компании, этот уникальный для отечественного рынка деловой авиации самолет был выпущен в 2008 году. К осени 2017 года компоновка лайнера приобрела свой нынешний вид. Самолет рассчитан на перевозку в трех салонах до 52 пассажиров. При этом общий налет достаточно скромный, не превышает пятисот часов.

Предыдущий год самолет эксплуатировался в австрийской авиакомпании MJet, а «Меридиан» осуществлял менеджмент воздушного судна. «Мы получили весьма полезный опыт совместной работы с одной из лучших компаний бизнес-авиации Европы», - заявил глава авиакомпании «Меридиан» Владимир Лапинский. Так, по его словам, к полетам на данном самолете успешно привлекались как пилоты, так и бортпроводники, которым сегодня предстоит продолжить свою трудовую деятельность уже под флагом «Меридиана».

«Кстати, большинство членов каabinного экипажа имеет внушительный положительный опыт работы в классе «Imperial» компании «Трансаэро», - продолжает г-н Лапинский. Он выразил убежденность, что опыт международного сотрудничества, полученный в ходе подготовки к вводу такого самолета в эксплуатацию, самым позитивным образом сказался на обеспечении «плавности» процесса смены оператора.

Перед прибытием в Россию лайнер прошел необходимое техническое обслуживание, включая доработки по требованиям карты данных сертификата, выданного Федеральным агентством воздушного транспорта Российской Федерации. Работы с неиз-

менно высоким качеством выполнили специалисты еще одного партнера авиакомпании «Меридиан» – Austrian Technik Executive Service – одного из ведущих европейских центров по техническому обслуживанию авиационной техники.

«Важный момент. Все доработки были осуществлены под контролем собственных специалистов САМО авиакомпании. Теперь им предстоит работа по поддержанию летной годности в соответствии с бермудскими требованиями OTAR39 еще и AIRBUS. Это позволит расширить возможности нашей организации САМО. Новый опыт дополнит уже имеющийся, полученный в ходе поддержания летной годности других наших воздушных судов, осуществляемого, в том числе, и по европейским требованиям EASA

Part M Subpart G. Кроме того, хочу особо отметить следующий аспект: сейчас лайнер находится под таможенной процедурой временного ввоза. Но уже в самое ближайшее время будет осуществлен его выпуск для внутреннего потребления, то есть он будет полностью растаможен для свободного обращения в России. Согласитесь, это пока нечастая ситуация в российской деловой авиации», - комментирует г-н Лапинский.

Базой для нового самолета стал Екатеринбург. Аэропорт Кольцово – уже третий базовый аэропорт для «Меридиана», наряду с Внуково (Москва) и Бугульмой. Ливрею лайнера, было решено сохранить, при этом на борту появится логотип нового оператора – авиакомпании «Меридиан».



Фото: Ольга Дулова

Поддержанных бизнес-джетов становится все меньше

Консалтинговая компания JETNET опубликовала отчет о состоянии вторичного рынка деловых самолетов и вертолетов в июне и за первое полугодие 2018 года. Основные мировые тенденции во всех сегментах рынка были проанализированы с июня 2017 года по июнь 2018 года. В годовом сопоставлении в июне во всех сегментах доля флота, выставленного на продажу, снизилась. Июнь 2018 года показал самый низкий уровень (9,1%) выставленных на продажу биз-

нес-джетов относительно эксплуатируемого флота с начала большой рецессии.

Количество сделок купли-продажи на вторичном рынке бизнес-джетов демонстрирует «плоский» уровень в первые шесть месяцев 2018 года с увеличением всего на 0,2%, но сейчас продажа самолета занимает меньше времени (на 26 дней), чем в прошлом году. Количество сделок с турбовинтовыми

Worldwide Trends				
June	Business Aircraft		Helicopters	
	Jet	T P	Turbine	Piston
In-Operation Fleet	21,677	15,376	22,124	9,976
For Sale	1,966	1,012	1,275	542
% of Fleet For Sale 2018	9.1%	6.6%	5.8%	5.4%
% of Fleet For Sale 2017	10.8%	7.6%	6.7%	5.6%
Change - % For Sale	(1.7 pts)	(1.0 pt.)	(0.9 pt)	(0.2 pt)
January to June 2018				
Full Sale Transactions	1,344	651	731	422
Average Days on Market	297	307	511	282
Y-T-D January to June 2018 vs 2017				
% Change - Sale Transactions	0.2%	n.c.	0.6%	-8.1%
Change - Avg. Days on Market	-26	13	50	-65



самолетами за прошедший год также не изменилось, но при этом увеличилось время экспозиции (на 13 дней). Интересно отметить, что по данным GAMA поставки новых бизнес-джетов также были «плоскими» в первые шесть месяцев 2018 года по сравнению с 2017 годом (296 самолетов).

При сравнении июня 2018 года с июнем 2017 года, газотурбинные вертолеты продемонстрировали небольшое увеличение с начала года сделок купли-продажи (на 0,6%), а поршневые вертолеты продемонстрировали снижение количества сделок на 8,1%.

Эксперты JETNET сравнили рынок бизнес-джетов и турбовинтовых самолетов в июне с 2014 по 2018 год (четыре года) в США в сравнении с остальными ре-

гионами мира, находящихся в эксплуатации, на вторичном рынке и процент, выставленных на продажу. Общая тенденция заключается в том, что за последние четыре года прирост количества бизнес-джетов опередил поставки турбовинтовых самолетов в соотношении почти 2:1. С июня 2014 года к глобальному флоту присоединилось 1958 новых бизнес-джетов, по сравнению с 1120 турбовинтовыми самолетами.

Абсолютное и относительное количество выставленных на продажу самолетов сократилось с 2014 года. Соотношение американских и неамериканских бизнес-джетов в эксплуатации осталось на уровне 60/40, тогда как соотношение турбовинтовых самолетов находится на уровне 51/49. Интересно отметить, что соотношение выставленных на продажу самолетов в США против за пределами США составляет 63/37 для бизнес-джетов, и 59/41 – для турбопропов.

Анализ 12-месячной скользящей средней для полных сделок в сегменте бизнес-джетов с декабря 2011 года по июнь 2018 года показал, что с декабря 2011 года транзакции с поддержанными бизнес-джетами неуклонно увеличивались до 2714 сделок в июне 2017 года. Спад произошел во второй половине 2017 года, до нижней точки в декабре 2017 года (2506 сделок), и с тех пор неуклонно увеличился до 2606 транзакций в июне 2018 года.

Business Jets	Aircraft In Operation			Aircraft For Sale			Percent For Sale		
	Global	USA	Non USA	Global	USA	Non USA	Global	USA	Non USA
Jun. 2014	19,719	11,660	8,059	2,332	1,379	953	11.8%	11.8%	11.8%
Jun. 2015	20,290	12,097	8,193	2,272	1,371	901	11.2%	11.3%	10.9%
Jun. 2016	20,848	12,491	8,357	2,436	1,453	983	11.6%	11.6%	11.7%
Jun. 2017	21,354	12,863	8,491	2,301	1,379	922	10.7%	10.7%	10.8%
Jun. 2018	21,677	13,102	8,575	1,966	1,237	729	9.0%	9.4%	8.5%
Differences 2018/2014	1,958	1,442	516	-366	-142	-224	-2.8	-2.4	-3.3

Business Turboprops	Aircraft In Operation			Aircraft For Sale			Percent For Sale		
	Global	USA	Non USA	Global	USA	Non USA	Global	USA	Non USA
Jun. 2014	14,256	7,222	7,034	1,104	627	477	7.7%	8.6%	6.7%
Jun. 2015	14,532	7,370	7,162	1,158	644	514	7.9%	8.7%	7.1%
Jun. 2016	14,862	7,577	7,285	1,230	713	517	8.2%	9.4%	7.0%
Jun. 2017	15,125	7,730	7,395	1,155	677	478	7.6%	8.7%	6.4%
Jun. 2018	15,376	7,814	7,562	1,012	597	415	6.5%	7.6%	5.4%
Differences 2018/2014	1,120	592	528	-92	-30	-62	-1.2	-1.0	-1.3

Бизнес-трафик в Европе бьет рекорды

Консалтинговое агентство WINGX Advance выпустило отчет об активности европейской бизнес-авиации в июле 2018 года. В этом месяце в Европе выполнено 94002 рейса бизнес-авиации, что стало новым рекордом активности в регионе. Из этих полетов 60178 выполнены бизнес-джетами. В годовом исчислении в июле рост составил 4%, а с начала года активность выросла на 3%.

Самый оживленный трафик был во Франции, хотя здесь спрос снизился на 1%. Другие крупные рынки показали от умеренного до хорошего роста, причем наибольший рост был в Великобритании и Германии – на 7%. Греция в июле заняла седьмое место по объему трафика, а рост здесь составил 11%.

Проведение Чемпионата Мира по футболу в России отразилось в 26%-ном увеличении количества рейсов между Россией и Европой. Полеты из Франции в Россию выросли на 7%, из Испании – на 17%, а из Великобритании трафик вырос более чем на 130%.

Снижение во Франции в этом месяце произошло из-за того, что крупногабаритные бизнес-джеты летали меньше, что также имело место в Италии и Испании. Напротив, полеты таких самолетов в Швейцарию и Грецию выросли почти на 10%, а из России – на 36%. Активность легких и средних джетов в Италии увеличилась на 9%.

Внутренние полеты деловой авиации в Европе выросли на 4%, причем в Западной Европе сильнее, чем на юге континента. Рейсы в Северную Америку увеличились на 5%, а на Ближний Восток снизились на 13%.

В июле чартерные рейсы составляли почти 60% от всей активности, увеличившись на 3,9%. Большин-

ство этих полетов выполнили бизнес-джеты, причем такие рейсы увеличились на 5%.

Крупнейшими рынками спроса на чартеры в июле были Германия, Великобритания, Испания и Греция, причем везде наблюдался рост. Наибольший прирост пришелся на полеты в/из России, а чартеры выросли более чем на 30%. Частные полеты увеличились во Франции, Германии и Великобритании.

Лондонские аэропорты удвоили активность по сравнению с любым другим городом, хотя Париж показал более сильный рост с 12%-ным всплеском полетов легких и средних джетов. Полеты из Ниццы снизились, но из Фарнборо, Биггин-Хилла, Внуково

и Миконоса трафик увеличился более чем на 15%.

Управляющий директор WINGX Advance Ричард Коэ сказал: «Чемпионат Мира по футболу помог повысить активность деловой авиации до самого высокого месячного уровня в июле за все время, а бизнес-джеты летали на 6% больше, чем в 2008 году. Был сбалансированный рост активности в сегментах крупногабаритных, средних и легких джетов, с продолжающимся переориентированием спроса на чартеры, хотя частные рейсы также увеличились. Как и в прошлом году, стимулом для роста этим летом является рынок дорогого досуга, с тем отличием, что Миконос, а не Ибица, получает большую часть роста».



Роджер Федерер о NetJets и теннисе

Роджер Федерер — швейцарский профессиональный теннисист, вторая ракетка мира в одиночном разряде. Обладатель множества рекордов, включая 20 титулов на турнирах Большого шлема в мужском одиночном разряде и 310 недель в сумме на первом месте в мировом рейтинге (237 недель подряд).

Непрерывно входил в топ-10 мирового рейтинга в одиночном разряде с октября 2002 года по ноябрь 2016 года. 16 июля 2017 года стал первым в истории тенниса 8-кратным чемпионом Уимблдонского турнира среди мужчин в одиночном разряде, обойдя Пита Сампраса и Уильяма Реншоу. Роджер Федерер пользуется услугами NetJets с 2004 года и не стес-

няясь говорить: «NetJets, безусловно, является одним из моих секретов успеха во время теннисных туров». Роджер рассказал о своем опыте полетов с NetJets, своей карьере и знаменитой «неожиданной атаке Роджера».

Г-н Федерер, расскажите нам о Вашем многолетнем опыте в качестве клиента NetJets...

Я пользуюсь услугами NetJets с 2004 года. Коллеги-теннисисты порекомендовали мне стать долевым собственником NetJets. И это было одним из лучших решений, которые я когда-либо принял! В этом

заключается один из секретов моего долголетия в большом спорте — я до сих пор участвую в турнирах, ведь мне гораздо проще путешествовать. NetJets позволяет мне сэкономить огромное количество энергии — и это чрезвычайно важно в разгаре сезона, в теннисном матче, на протяжении долгой спортивной карьеры. NetJets во многом облегчает мне жизнь. Я рад быть членом семьи NetJets, которая так эффективно помогала мне на протяжении долгих лет и стала одной из составляющих моего успеха в большом теннисе.

Почему вы выбрали NetJets?

Я считаю, что NetJets нет равных в плане сервиса, надежности и безопасности. Например, компания NetJets сыграла огромную роль в чрезвычайно важный момент для моей карьеры, а именно во время Олимпиады в Пекине 2008 года. Мне было необходимо долететь из Цинциннати до Пекина, а затем полететь в Нью-Йорк. Для меня было важно сэкономить энергию и время, и компания NetJets мне в этом действительно помогла. Она всегда была к моим услугам. Я полетел в Пекин, завоевал там золотую олимпийскую медаль, а затем вернулся в Нью-Йорк, где выиграл Открытый чемпионат США по теннису. Это было моей первой победой в 2008 году, и компания NetJets внесла в нее свой вклад. На NetJets можно положиться, у них великолепный сервис, и мы все с удовольствием летаем самолетами NetJets.

Расскажите о главных преимуществах, которые предлагает NetJets?

Главным преимуществом NetJets является удобный сервис — заказать самолет очень просто. NetJets предлагает путешествия из небольших аэропортов и



обеспечивает конфиденциальность. В салоне самолета нет никого, кроме Вашей семьи, друзей и тренера, поэтому Вы можете спокойно проводить встречи или заниматься своими делами – и при этом Вас никто не побеспокоит. Вы долетите до пункта назначения быстро и с комфортом, и в то же время Вы сэкономите энергию, столь необходимую на теннисном корте.

NetJets предлагает чрезвычайно гибкий сервис. Поскольку я не знаю, ждет ли меня на турнирах победа или поражение, мои планы могут поменяться очень быстро. Как только становится известен исход матча, я могу изменить мое расписание и позвонить NetJets, чтобы заказать самолет на сегодня или на завтра. NetJets обладает огромным флотом – это позволяет компании быть очень гибкой.

Насколько важна для Вас безопасность?

NetJets прекрасно обеспечивает нашу безопасность. Я считаю, что чувствовать себя спокойно на борту самолета чрезвычайно важно – особенно теперь, когда у меня есть семья. Я совершенно не тревожусь по поводу безопасности, поскольку NetJets предпринимает огромное количество мер предосторожности перед взлетом. Сотрудники NetJets проверяют маршрут перед полетом и держат нас в курсе всех событий. Например, если самолет не может приземлиться где-либо из-за тумана или слишком короткой взлетно-посадочной полосы, то нам об этом сообщают. NetJets прекрасно ведет диалог с клиентами, поэтому безопасность находится на высшем уровне, и я это очень ценю.



Расскажите нам о знаменитой «неожиданной атаке Роджера». Что это такое и как Вы ее используете?

Я всегда ищу новые приемы для того, чтобы матчи были интересными как для меня, так и для моих болельщиков. Но в то же время игра должна быть эффективной и успешной. Именно поэтому на тренировках (сначала в качестве шутки), я стал в самом начале матча завладевать мячом после подачи соперников. Мой тренер посоветовал мне использовать эту тактику во время матчей. Он постоянно говорил, чтобы я принимал подачу раньше, и что я слишком боюсь приближаться к центру корта. И вот однажды я спросил: «Вы это имеете в виду?» – и практически отбил с полудета подачу моего соперника. Я начал использовать этот прием не только на тренировках, но и во время матчей, чем весьма удивил болельщиков. Тогда мы назвали этот прием «неожиданной атакой Роджера». Я использовал его в финале Открытого чемпионата США по теннису, и практически во всех странах, где мне довелось играть – теперь публика ожидает этого от меня. Пользоваться этим приемом непросто, потому что я считаю, что он не совсем корректен по отношению к сопернику, но в то же время очень интересен! Если прием не удастся, то выглядит это ужасно, но если у меня все получается, то матч становится очень зрелищным. Так что этот прием приносит и стресс, и радость; он также нравится публике.

Какой теннисист был бы для Вас идеальным партнером для парного турнира?

Наверное, Джон Макинрой или Стефан Эдберг – они оба являются прекрасными теннисистами, великими чемпионами, настоящими борцами и великолепными игроками в парных турнирах, в которых они оба были первой ракеткой мира. Я пока этого не добился и мог бы от них многому научиться.

Искусство резьбы по бумаге воплотилось в шедевр

Чем хороша женеvская выставка EBACE? Тем, что о ней можно писать много и долго. Спустя три месяца после окончания EBACE у нас наконец-то дошли руки до, пожалуй, самого интересного и необычного самолета, а вернее его ливреи, который мы увидели в PalExpo. Еще издавела мы поняли, что речь пойдет о нашей любимой Швейцарии, вернее ее славных традициях. И, конечно же, наш главный герой – новый демонстратор компании Pilatus Aircraft, который удивил исключительно всех. Первое что бросилось в глаза при осмотре PC-12NG - черные силуэты на белом фоне, которые напоминают о швейцарских традициях и уникальном альпийском

ландшафте. Традиционное швейцарское искусство резьбы по бумаге вдохновило дизайнера Эстер Гербер на создание запоминающегося образа Швейцарии. Оно также отражает основы философии всей продукции Pilatus – швейцарское мастерство и абсолютную точность.

Представители Pilatus Aircraft любезно согласились рассказать нам об истории этой ливреи. И мы в очередной раз поняли, как швейцарский производитель дорожит традициями. Искусство резьбы по бумаге – традиционное швейцарское мастерство, объединяет точную работу и простоту. Две харак-

теристики, которые можно отнести и к PC-12. Так почему же не объединить их вместе?

От концепта до завершенной работы

Почему бы не разместить вырезку из бумаги на самолете? Это идея, с которой Pilatus обратился к специалисту по резьбе бумаги из Берна Эстер Гербер. Все должно было быть типично швейцарским. «Я взяла эту идею и интегрировала ее в общую концепцию бренда». Эстер Гербер начала работу с набросков в маленьком масштабе. После их одобрения компанией Pilatus, рисунки были увеличены до 1,20 м в длину. Вот тогда-то и началась настоящая работа. «На сами рисунки ушло около недели, а работы по вырезанию заняли больше месяца» – поясняет г-жа Гербер.

Законченные работы г-жи Гербер были оцифрованы и увеличены под размеры фюзеляжа. Нанесение черной пленки на белый PC-12NG заняло несколько часов. Здесь неотъемлемой частью работы стали точность, мастерство и внимание к малейшим деталям. Некоторые элементы дизайна нужно было расположить определенным образом для создания максимального визуального эффекта. Мы считаем, что задача выполнена отлично!

Альпы, патриотизм и горные козлы

Типичный швейцарский шале стал центральной частью дизайна. На лугу пасутся овцы и коровы, а рядом с ними фермеры в традиционной одежде. На фюзеляже также разместились два горных козла. Музыканты играют для танцующей молодой пары, рядом на них смотрят олени. Среди фигур на фюзеляже можно увидеть туристов, поднимающихся в горы, а на заднем плане вершины Альп: Эйгер, Менх, Юнгфрау, и, конечно, Маттерхорн! Дизайнер не обо-



шла вниманием флаг Швейцарии, эдельвейс и гору Пилатус.

Сходства и отличия

Как же можно сравнить самолет с вырезкой из бумаги? «Самолет быстро летает, резьба по бумаге занимает много времени» – объясняет Эстер Гербер. Простота выполнения бумажной вырезки – абсолютная противоположность полету самолета. Отличий очень много! Но, несмотря на это, у них и много общего! Каждый раз, когда смотришь на бумажную

вырезку, замечаешь новую деталь, так же, как и в самолете. Резьба по бумаге – это традиционное искусство, объединяющее мастерство высочайшего уровня и швейцарское качество. То же самое можно сказать и о PC-12.

То, как Эстер Гербер работает с парой маленьких ножниц, вырезая замысловатые фигурки и переплетая их между собой для создания великолепного произведения искусства, поражает воображение! Вот еще одно сходство, применимое к PC-12: для обработки, сборки самых маленьких деталей самолета

тоже нужно много времени, чтобы в итоге получить полностью заверченный вид.

Магнит для зрителей на EBACE

Как мы уже говорили, демонстратор Pilatus PC-12 был впервые представлен широкой публике на выставке деловой авиации на EBACE в 2018 году в Женеве. Pilatus – единственная компания, на стенде которой представлен самолет. Трудно сказать, сколько было сделано фотографий PC-12, но совершенно точно очень много! Немного посетителей смогли пройти мимо стенда Pilatus не достав смартфон или фотоаппарат. Ливрея получила много позитивных комментариев. Эстер Гербер тоже присутствовала, так как не могла пропустить такую возможность увидеть «свой» PC-12 в Женеве. В разговоре с Маркусом Буше, президентом Pilatus, г-жа Гербер поделилась с ним советами по резьбе по бумаге. Г-н Буше смог оценить всю сложность этого искусства после того, как попробовал сам. Возможно, нужно больше практики?!

VizavNews удалось пообщаться и с г-жой Эстер Гербер, специалистом по резьбе бумаги.

Г-жа Гербер, почему Вас заинтересовала резьба по бумаге?

Сначала это было хобби, но очень быстро оно переросло в работу. 27 лет назад я увидела объявление о курсах по резьбе по бумаге. Я квалифицированный флорист и всегда была творческим человеком, поэтому мне было интересно пройти эти курсы. Еще я очень хорошо рисую. Мой муж подарил мне недельные курсы, вот тогда я и увлеклась резьбой по бумаге! За годы я сделала столько вырезок, что в какой-то момент это перестало быть моим хобби, и я создала собственную компанию в 2011 году.



Какие отличительные особенности в ваших бумажных вырезках?

Моим вдохновением всегда становится природа, и я стараюсь рисовать как можно более натурально: горы, люди, животные, растения. Я их не стилизую. Например, мои деревья выглядят очень реалистично, Вы всегда сможете понять какой это вид дерева. Мне нравится такая работа и это мой фирменный стиль.

Опишите Вашу технологию?

Термин «резьба по бумаге» уже все объясняет: я вы-

резаю рисунки из бумаги маленькими ножницами. На самом деле, всего несколько дизайнеров используют ножницы, большинство работает ножом. Это не такая плохая идея! Но я использую ножницы, сделанные специально для меня на заказ.

Что значит для Вас Ваш дизайн на самолете Pilatus?

Это невероятно! В прошлом я делала много проектов и все были интересные. Но видеть свой дизайн на самолете, это что-то особенное. Я рада, что проект получился таким успешным!



Самолет недели

Оператор: **АО «Авиакомпания «Меридиан»**

Тип: **Airbus A320-232**

Год выпуска: **2008 г.**

Место съемки: **август 2018 года, Yekaterinburg - USSR, Russia**



Фото: Ольга Дулова