



Минувшая неделя прошла под знаком прогнозов. Свои традиционные отчеты выпустили JetNet и UBS. Наиболее интересный прогноз опубликовала FAA, которая прогнозирует разнонаправленные тренды для авиации общего назначения до 2037 года – поставки и трафик турбинных самолетов увеличатся, а поставки и активность поршневых продолжат снижаться. В своем ежегодном 20-летнем прогнозе Федеральная авиационная администрация США предсказывает рост размера активного флота АОН в США (реактивные, турбовинтовые и поршневые самолеты и вертолеты) со среднегодовым темпом 0,1%, который к 2037 году достигнет численности 213420 воздушных судов. Это сопоставимо оценками в 2016 года – 209905 самолетов.

Обнадеживающие новости приходили на этой неделе и из стана авиапроизводителей. Так, программа летных испытаний новейшего бизнес-джета G500 компании Gulfstream Aerospace плавно подходит к завершению. Как отмечают представители компании пять летных прототипов выполнили более 600 испытательных полетов, проведя в воздухе свыше 2600 часов.

А коллеги из Bombardier сообщают, что летно-испытательная программа Global 7000 также подвигается с хорошим прогрессом. Команда испытателей также успешно продемонстрировала возможности FTV1, достигнув в испытательных полетах скорости 0,995 Маха. Global 7000 не только самый большой бизнес-джет, который достиг такой высокой скорости, но это достижение случилось всего через пять месяцев после начала программы летных испытаний, что является беспрецедентным событием.



FAA выпустила 20-летний прогноз отрасли

FAA прогнозирует разнонаправленные тренды для авиации общего назначения до 2037 года – поставки и трафик турбинных самолетов увеличатся, а поставки и активность поршневых продолжат снижаться

стр. 20



Покупка бизнес-джета в кредит

Современная индустрия деловой авиации то и дело проявляет признаки роста, а улучшение бизнес-климата создает благоприятные условия для частных лиц и компаний, которые, возможно, отложили покупку в период экономического спада

стр. 21



Доминирование США сохраняется

JetNet LLC представила эксклюзивный отчет о состоянии мирового воздушного флота за 2017 г., из которого следует, что, несмотря на вялость рынка в некоторых регионах мира, число коммерческих деловых воздушных судов продолжает расти

стр. 22



Лучше один раз попробовать

Кулинарные заметки. «О вкусах не спорят» – афоризм всем знакомый. Однако мало кто знает, что выражение это пришло к нам из Древнего Рима

стр. 28

Gulfstream G650



«РусДжет» - победитель премии «Крылья России»

В понедельник, 27 марта, в Москве состоялась юбилейная, 20-я церемония вручения авиационной премии «Крылья России». Лауреатами и дипломантами премии стали 38 российских и 1 иностранное авиационное предприятие. Эксперты также присудили ряд специальных дипломов.

В номинации «Деловая авиация» победителем выбран оператор «РусДжет». Дипломы в этой категории достались компаниями «Сириус-Аэро» и «Тулпар Эйр».

Первое место в номинации «Вертолетные услуги» досталось оператору «ЮТэйр — Вертолетные услуги». Внимания жюри также удостоились компаниям «Баркол» и «Алроса».

В состав Экспертных групп Премии вошли компетентные специалисты из числа представителей авиационного бизнеса, общественных организаций

и средств массовой информации, а также заслуженные деятели гражданской авиации и независимые эксперты. Победители в номинациях «Российская авиакомпания года – лидер пассажирских симпатий» и «Зарубежная авиакомпания года – лидер пассажирских симпатий» были определены путем комплексного интернет-опроса пассажиров. В опросе принимали участие все желающие, которые заполнили специальную анкету на сайте организатора и на сайтах информационных партнеров.

Ежегодный конкурс на соискание премии «Крылья России» имени Е.Е. Чибирева проводится с 1997 года, учрежден Ассоциацией эксплуатантов воздушного транспорта России, отраслевым изданием «Авиатранспортное обозрение» и консалтинговой компанией Infomost.

Многолетнюю поддержку конкурсу «Крылья России» оказывает спонсор – Страховая группа «АльфаСтрахование». Спонсоры номинации – Embraer, Lufthansa Technic, Rolls-Royce.

Напомним, что в номинации «Деловая авиация» на соискание премии «Крылья России» по итогам 2015 года боролись следующие компании:

- ООО «АэроГео»
- ООО «Аэролимузин»
- ООО Авиапредприятие «Газпром авиа»
- АО «Авиакомпания «Меридиан»
- ООО Авиакомпания «Сириус-Аэро»
- ООО «Авиакомпания «Тулпар Эйр»

Главный приз в 2016 году достался компании «Сириус-Аэро». За достижения в этой сфере были также награждены «Газпром авиа» и «Меридиан».



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

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

Жажда скорости

Bombardier Business Aircraft сообщает, что летно-испытательная программа Global 7000 подвигается с хорошим прогрессом. Оба прототипа Global 7000 демонстрируют высокую надежность и выполняют испытательные полеты, которые должны завершиться сертификацией во второй половине 2018 года, в устойчивом темпе.

«Испытания наших опытных летных экземпляров продолжают демонстрировать высокую степень зрелости, и во многих случаях диспетчеризация тестов происходит два раза в день», - сказал Мишель Уэллетт, старший вице-президент по программе Global 7000 и Global 8000. «Мы прямо сейчас получили сильный импульс в программе, и мы на пути к вводу в эксплуатацию в 2018. Global 7000 FTV1 совершил свой первый полет в ноябре 2016 года, и на сегодняшний день он налетал около 200 часов».

Команда испытателей также успешно продемонстрировала возможности FTV1, достигнув в испытательных полетах скорости 0,995 Маха. Global 7000 не только самый большой бизнес-джет, который достиг такой высокой скорости, но еще это достижение случилось всего через пять месяцев после начала программы летных испытаний, что является беспрецедентным событием. В дополнение к своей впечатляющей скорости и дальности в 7400 морских миль (13705 км), Global 7000 будет способен предложить беспрецедентный комфорт и исключительно плавный полет, что стало возможным благодаря расширенным характеристикам крыла самолета.

Второй Global 7000 (FTV2), который завершил свой первый рейс в Торонто 4 марта, будет использоваться для тестов двигателей, электрических и механических систем.



FBO SHEREMETYEVO
FBO PULKOVO

ПОЛНЫЙ КОМПЛЕКС УСЛУГ

ЕДИНЫЙ ЦЕНТР ПРОДАЖ

+7 (495) 981 38 26

Шереметьево & Пулково

- Терминалы бизнес-авиации
- Обеспечение полетов
- Хранение воздушных судов
- Вертолетный трансфер в аэропорт
- Наземное обслуживание

a-group.aero

LEARJET CHALLENGER GLOBAL

БРОСАЯ ВЫЗОВ



BUSINESSAIRCRAFT.BOMBARDIER.COM

BOMBARDIER

Bombardier, Learjet, Challenger and Global are trademarks of Bombardier Inc. or its subsidiaries. © 2016 Bombardier Inc. All rights reserved.

Американским операторам стало сложнее летать в Европе

Американские двухдвигательные турбовинтовые и реактивные самолеты, зарегистрированные в США и выполняющие полеты по правилам Part 91 (частные рейсы) в Европе, теперь должны эксплуатироваться с перечнем минимального оборудования (Minimum Equipment List - MEL) ИКАО. Данный перечень разработан для конкретного воздушного судна в соответствии с Письмом об одобрении (Letter of Authorization) D195 ИКАО, а не перечнем минимального оборудования производителя (MMEL), утвержденным FAA в письме LOA DO95.

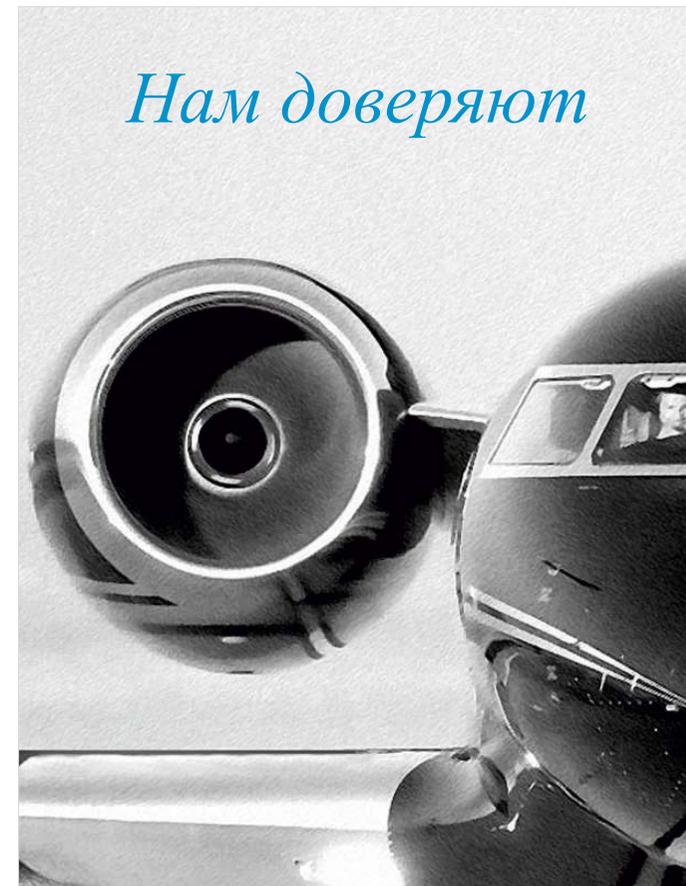
Лорент Чапо, руководитель рамповых инспекций французского агентства по безопасности полетов, которое управляет рамповыми проверками SAFA операторов третьих стран во Франции, подтвердил недавнее признание EASA стандарта ИКАО. «Правила ясно прописаны с ноября прошлого года»,

- сказал Чапо, добавив, что его агентство отмечает отсутствие соответствия «во время перронных проверок в течение последних нескольких месяцев». В некоторых случаях инспекторы фиксировали случаи, которые оказывают «значительное влияние на безопасность», и требовали от операторов предпринимать профилактические меры.

В рамках руководящих принципов ИКАО, письмо LOA DO95 FAA не обеспечивает процесс надзора или одобрения, необходимого для правильного перечня минимального оборудования. В летных стандартах FAA уже разрабатываются решения для выполнения соответствия международным правилам американских операторов. Сейчас США является единственной страной ИКАО, которая позволяет операторам использовать MMEL в качестве MEL.



Фото: Дмитрий Петроченко



SkyClean

профессиональный
авиационный
клининг

ШЕРЕМЕТЬЕВО • ДОМОДЕДОВО • ОСТАФЬЕВО

Legacy 450 установил два рекорда скорости

По данным Национальной ассоциации авиации США, средний бизнес-джет Embraer Legacy 450 недавно установил рекорды скорости в полетах между Калифорнией и Гавайями.

Рейс оператора AirSprint, который управляет самым большим в Канаде парком долевых воздушных судов, из Калгари на Гавайи был первым для самолета и пассажиров. Демонстрационный полет совершен из Окленда в Мауи с двумя пилотами и четырьмя пассажирами и 300 фунтами (136 кг) багажа, и обратно в Сан-Франциско.

Первый рейс из международного аэропорта Окленда (КОАК) выполнен 5 декабря 2016 с запасом топлива сверх норм NBAA IFR. Полет продолжался 5 часов и 14 минут, покрыв расстояние в 2428 миль (3907 км), что стало самым дальним полетом самолета на сегодняшний день.

Бизнес-джет приземлился в аэропорту Кахулуи Мауи (PHOG) с запасом топлива 2500 фунтов (1134 кг), потратив только 8700 фунтов (3946 кг) – примерно 243 галлонов в час. По данным НАА, самолет достиг средней скорости 449,91 миль в час, установив рекорд скорости на этом маршруте.

Обратный рейс с Гавайев выполнен 6 декабря с тремя пассажирами и тем же количеством багажа. Полет продолжался 4 часа 27 минут, покрыв расстояние в 2379 миль (3829 км). Самолет приземлился в международном аэропорту Сан-Франциско (KSFO) с запасом топлива 3300 фунтов (1497 кг). Средняя скорость составила 525,89 миль в час, что также является рекордом.

Legacy 450 имеет дальность полета 2900 миль (5371 км) с четырьмя пассажирами. Он может лететь со скоростью до 0,83 Маха и на высоте 45000 футов.



Rethink Convention.

← EMBRAER

Executive Jets

EmbraerExecutiveJets.com

В Gama Aviation отчитались за 2016 год

Британская Gama Aviation в минувший понедельник опубликовала финансовые результаты работы в прошлом году. Согласно сообщению компании, общая выручка за минувшие двенадцать месяцев по сравнению с аналогичным периодом 2015 года выросла на 12,5% и составила \$432,5 млн. По словам генерального директора Gama Aviation Марвана Халека (Marwan Khalek), компания продемонстрировала «сильный органический рост» на рынке США, увеличив доходы от наземных услуг на 15% и доходы от продаж на 30%. «Это помогло значительно скомпенсировать «жесткие показатели» в Европе, особенно в нашем сегменте хендлинга», - комментирует Халек. Тем не менее, Халек отметил, что основной бизнес компании в Европе по-прежнему остается «крупнейшим вкладчиком прибыли» с долей более 20%.

«Мы видим позитивные тренды на европейском рын-

ке, однако считаем, что в настоящее время это скорее скромный рост. Ситуация с Brexit и другие факторы по-прежнему влияют на сегмент деловой авиации в Европе. Однако вместе с высокими показателями в США, на которые мы рассчитываем на протяжении всего наступившего года, в Gama верят в весьма успешный 2017 год», - резюмирует Халек.

Gama Aviation, один из крупнейших в мире провайдеров бизнес-авиации. Напомним, что в декабре 2014 года два ведущих бизнес-оператора Великобритании – Hangar8 и Gama Aviation – объявили об объединении. Объединенная компания Gama Aviation Pls управляет 144 самолетами в 44 аэропортах пятнадцати стран, предлагая клиентам полный комплекс услуг, включая управление воздушными судами, бизнес чартеры, покупку/продажу ВС и наземное обслуживание в собственных FBO.





FBO RIGA
A part of Flight Consulting Group



**Ангарное хранение самолетов
по разумной цене**

www.riga.aero

Jet Aviation получил одобрение Гонконга на ТОиР G650

Jet Aviation Hong Kong недавно получил одобрение от Департамента гражданской авиации Гонконга (CAD) на линейное и базовое обслуживание самолетов Gulfstream G650. Техцентр Jet Aviation в Гонконге является одобренным сервисом Gulfstream по обслуживанию бизнес-джетов G450/G550/G650. С новым сертификатом компания уполномочена предоставлять техподдержку G650, зарегистрированных в Китайской Народной Республике (КНР), Макао и Гонконге.

«Наша цель состоит в том, чтобы предоставить необходимые услуги бизнес-авиации максимально близко к месту базирования самолетов», - говорит

Найджел Паркер, управляющий директор компании Jet Aviation Hong Kong. «Мы рады расширить наши возможности по обслуживанию и поддержке всех владельцев и операторов самолетов G650 в регионе».

Jet Aviation Hong Kong также оказывает услуги по управлению бизнес-джетами и выполнению чартеров. В настоящее время компания управляет более 30 самолетами, шесть из которых являются G650.

Напомним, что месяц назад Jet Aviation Hong Kong получил сертификат EASA Part 145 на выполнение технического обслуживания самолетов Gulfstream G650.

A photograph of a Gulfstream G650 aircraft in the livery of Azerbaijan Airlines, featuring a blue and white color scheme with the word 'AZERBAIJAN' on the side. The aircraft is parked on a tarmac in front of an airport terminal.

Gulfstream

SILK WAY BUSINESS AVIATION

Представляем совершенно новый
G650

Falcon 8X получит «всевидящий глаз»

Dassault Aviation сертифицировала по стандартам FAA и EASA комбинированную систему видения, известную как FalconEye или «всевидящий глаз», для новейшего флагмана Falcon 8X. Представленная в 2015 году система FalconEye разработана, чтобы повысить ситуативную осведомленность экипажа в сложных погодных условиях днем и ночью. Проекционный дисплей Head-Up Display (HUD) в системе FalconEye сочетает синтетическое и дополненное зрение. Система сводит в единую картинку синтетическое отображение ландшафта на основе внутренней базы данных и изображения тепловой и высокочувствительной камер.

FalconEye имеет мультисенсорную камеру четвертого поколения, которая обеспечивает высококачественное изображение близкое по четкости к военному

FLIR. Камера имеет поле зрения 30 на 40 градусов в синтетическом видении, что расширяет область просмотра. Сертификация последовала после двухлетних тестов, которые включали летные испытания и тестирование на симуляторе. По данным компании, 90% заказчиков 8X выбирают FalconEye. В октябре 2016 года Dassault Aviation получил одобрение EASA и FAA на FalconEye, на самолетах Falcon 2000S/LXS.

Будучи производным от Falcon 7X, 19-местный бизнес-джет получил удлиненный на 1 м, 13-метровый салон и дальность 11945 км. 8X способен взлетать и приземляться на ВПП длиной 6000 футов (1829 м) и имеет посадочную скорость 106 узлов/197 км/час. Как Falcon 7X, новый самолет способен выполнять крутые заходы с углом до 6 градусов, что позволяет ему приземляться в сложных аэропортах.



PILATUS

PILATUS PC-12NG
обновленная модель 2016 года

528 км/ч	3417 км
Максимальная скорость	Максимальная дальность

NESTEROV AVIATION

Авторизованный центр продаж Pilatus PC-12
sales@nesterovavia.com www.nesterovavia.aero

Geneva Airpark прибавляет

Компания Geneva Airpark, крупнейший провайдер услуг по обслуживанию рейсов бизнес-авиации в аэропорту Женевы, подвела итоги работы за 2016 год. Согласно данным компании, общее количество клиентов Geneva Airpark за минувшие 12 месяцев прошлого года увеличилось на 32%, трафик подростков на 11%, а выручка на 5%. «В 2016 году из общей ангарной площади в 10000 кв.м. было забронировано 9300 кв.м.. В среднем в день компания обслуживала 17 рейсов, в пиковые периоды – 24. В прошлом году на постоянной основе в Geneva Airpark базируются 18 новых самолетов, 20% новых клиентов, которые появились в компании пролонгировали договора», - комментируют в Geneva Airpark. Также увеличился на 20% и объем дополнительно предоставляемых услуг (буксировка, обработка ПОЖ).

Несколько лет назад компания приступила к реализации грандиозного проекта по развитию сегмента бизнес-перевозок в Женеве. Проект предусматривает поэтапное строительство и ввод в эксплуатацию объектов инфраструктуры и рассчитан на 15 лет.

За первые годы работы было проделано достаточно много. Как рассказал BizavNews источник в компании, за столь короткое время Geneva Airpark удалось практически с нуля построить современный авиационный комплекс. В 2009 году Geneva Airpark начала с обслуживания 6-7 самолетов в сутки, а персонал компании состоял лишь из 12 человек. Сейчас трафик варьируется в пределах двадцати бортов в сутки (при общем женевском трафике в 50-60 самолетов)

Сейчас в распоряжении Geneva Airpark несколько ангаров, включая самый новый площадью 10000 кв.м., для всесезонного хранения и технического обслуживания воздушных судов, вплоть до Boeing 747, а также 7000 кв.м. парковочных мест и 4700 кв.м. офисных площадей. 40% клиентов компании - владельцы и операторы из США, Ближнего Востока и Латинской Америки, остальная часть – клиенты из Европы. В 2012 году Geneva Airpark открыла новый пассажирский терминал, разработанный дизайн-агентством Dominique Grenier Architectures SA. Здание шестиэтажного терминала выполнено в едином стиле с другими терминалами аэропорта Женевы и расположено в непосредственной близости к терминалу С3.



Кадровые перестановки в ЕВАА



Европейская ассоциация деловой авиации (ЕВАА) назначила Брэндона Митченера новым главным исполнительным директором. Бывший журналист и специалист по связям с общественностью сменит на этом посту Фабио Гамбу, который покинул ассоциацию 16 марта 2017 года после почти шести лет работы ее руководителем.

Карьера Митченера в журналистике и PR началась более 25 лет назад – последние 20 лет он провел в Брюсселе. Последнее место работы – американский агрохимический холдинг Monsanto, где Митченер отвечал за внешние коммуникации. Митченер также работал корреспондентом «The Wall Street Journal», «International Herald Tribune» и «Dow Jones» в Нью-Йорке, Германии и Брюсселе.

3 апреля 2017 года Митченер вступит в новую должность.

Напомним, что в этом году исполняется 40 лет ЕВАА. Это событие отмечается в марте 2017 года, именно в период проведения ежегодного собрания членов ассоциации в Брюсселе. За время своего существования Ассоциация прошла яркий путь, став важной и весомой организацией, объединяющей всю отрасль деловой авиации в Европе и создав важнейшую бизнес-площадку в Женеве – ежегодную выставку EBACE.

На Тайвань прибыл четвертый G650

Частный клиент из Тайваня получил очередной самолет Gulfstream G650ER, который стал четвертым самолетом данного типа на острове. В прошлом году на Тайвань было поставлено три машины: N650JK (6046), B-56789 (6152) и B-99988 (6165). Между тем, по состоянию на март 2017 года, в Китае (включая Макао и Гонконг) базируется 26 самолетов Gulfstream G650/G650ER, что составляет чуть более 10% от мирового парка. Две трети из этих самолетов принадлежат владельцам из Гонконга, и они внесены в офшорные реестры, а половина из этих самолетов – версия ER. Ожидается, что в течении года в Поднебесную будут поставлено, как минимум 15 бортов, две трети из которых будут представлены в ультрадальней версии.

Gulfstream анонсировал модификацию ультрадальнего флагмана в мае 2014 года на выставке EBACE. Обновленный самолет имеет дальность полета 7500 морских миль/13890 километров на скорости 0,85М и 6400 миль/11853 км на 0,90М. По сравнению с ори-

гинальной модификацией, которая была введена в эксплуатацию в конце 2012 года, увеличение дальности составило 500 миль/926 км. G650ER практически идентичен G650, за исключением увеличенного на 4000 фунтов (1814 кг) запаса топлива и, соответственно, большего максимального стояночного и взлетного веса. При этом вес пустого самолета остался неизменным, тем самым сохранив 1400 фунтов полезной нагрузки при полной заправке топливом. Взлетная дистанция G650ER (стандартные условия на уровне моря) увеличилась до 6299 футов (1920 м) с 5858 футов (1785 м) у G650. Емкость топливного бака в крыльях увеличивается благодаря модернизации топливной системы. Также внесены изменения в программное обеспечение системы дозирования топлива и системы управления полетом.

После ввода в эксплуатацию G650 в декабре 2012 года Gulfstream поставила 225 G650/G650ER. По данным Flightglobal, в Китае эксплуатируется более 100 самолетов Gulfstream всех типов.



Dassault одобрила центр в Малайзии

Hawker Pacific назначен авторизованным сервисным центром в Малайзии по ТОиР бизнес-джетов Dassault Falcon 8X, 7X, 2000EX EASy и Falcon 900EX EASy. Работы будут выполняться в техническом центре, расположенном в Kuala Lumpur Sultan Abdul Aziz Shah Airport. Аналогичный центр Hawker Pacific расположен в Сингапуре.



По словам представителей Dassault Falcon, азиатско-тихоокеанский регион в настоящее время испытывает бум бизнес-перевозок и количество самолетов увеличивается каждый месяц. Параллельно этим трендам также растет спрос на высококвалифицированные услуги по ТОиР. Сейчас Hawker Pacific имеет возможность работать исключительно с самолетами, зарегистрированными в Малайзии, а в середине года ожидается получение одобрений FAA и EASA.

В техническом центре Hawker Pacific владельцам самолетов Falcon предложат все виды услуг, включая плановое и внеплановое обслуживание, переоборудование салона, модернизация бортового оборудования. Также клиентам будут доступны и мобильные группы поддержки.

Расположенный в столичном аэропорту Куала-Лумпур собственный технический центр Hawker Pacific имеет площадь 3500 кв.м. Центр имеет сертификат ISO 9001: 2008, а также одобрение авиационных властей Малайзии Part 145 Malaysian DCAM. все работы осуществляются в режиме 24/7.

Duncan Aviation добавляет префикс P4

Американский провайдер услуг ТОиР для бизнес-авиации Duncan Aviation сообщил о начале работ по техническому обслуживанию и ремонту бизнес-джетов, зарегистрированных на Арубе. Соответствующий документ был выдан компании авиационными властями острова (Aruba Department of Civil Aviation). Все работы по ТОиР, включая ремонт авионики, планера и двигателей, а также ремонт и модернизация интерьера бизнес-джета и покраска самолета будут осуществляться в центре по комплексному обслуживанию бизнес-джетов в городе Линкольн, штат Небраска, США.

Ранее Duncan Aviation получил аналогичные сертификаты, помимо FAA, от авиационных властей Бразилии, Мексики, Каймановых островов, Аргентины,

Китая, Бермудских островов, Индии и EASA. Компания работает с самолетами всех производителей и аккредитована для работ как с новейшими типами воздушных судов, так и с уже снятыми с производства.

Duncan Aviation – один из крупнейших независимых игроков на рынке деловой авиации США. Компания обеспечивает полный спектр услуг по сервисной и технической поддержке бизнес-джетов, начиная с 1956 года. Компания активно работает с рядом производителей самолетов и авиационной техники. Среди наиболее популярных услуг компании: обслуживание и ремонт планера, установка авионики, ремонт двигателей и его компонентов, покраска и ремонт интерьеров.



Фото: Дмитрий Петроченко

«Хелипорт Истра» сертифицирован

Авиационный учебный центр «Хелипорт Истра» получил бессрочный сертификат АУЦ №255 от 27 марта 2017 года и объявляет о возобновлении программ первоначальной подготовки и переподготовки пилотов легких вертолетов Robinson R44, R66.

Выданный Росавиацией сертификат также расширяет перечень типов вертолетов, по которым разрешена реализация программ переподготовки пилотов. Теперь в «Хелипорт Истра» можно пройти переподготовку на EC 130T2, AS350B3E, Bell 407 GX.



АУЦ «Хелипорт Истра» преемник АУЦ «Аэроклуб Истра», за минувшие 12 лет выпустившего более 350-ти квалифицированных пилотов - 60% всего летного состава, допущенного к управлению вертолетами Robinson в России.

В настоящее время идет набор курсантов на программы первоначальной подготовки и переподготовки на Robinson R44, R66 и переподготовки на EC 130T2, AS350B3E, Bell 407 GX.

URALHELICOM завершила очередной капитальный ремонт

На прошлой неделе «Уральская вертолетная компания - URALHELICOM» завершила очередной капитальный ремонт вертолета R44, Clipper II, Robinson на своей АТБ в г.Первоуральск и передала вертолет владельцу. Капитальный ремонт длился около 2-х месяцев. Работы были выполнены «под ключ», включая получение Сертификата Летной Годности на вертолет после окончания работ. Клиенты из ХМАО осуществили финальную приемку вертолета 22 марта.

Право на выполнение капитального ремонта вертолетов наша компания получила в декабре 2010 года. К настоящему моменту нашей компанией выпол-

нено свыше 20 капитальных ремонтов вертолетов R44 Robinson. Мы не получили ни одного замечания по дальнейшей эксплуатации вертолетов от наших клиентов.

В настоящее время URALHELICOM принимает заявки на выполнение тяжелых форм не только на вертолетах R44, но и на вертолетах R66 Turbine (с налетом 2000 часов). Кроме того, с декабря 2015 года URALHELICOM выполняет тяжелые формы на вертолетах R44 Robinson (2200 летных часов/12 лет эксплуатации) и R66 Turbine (2000 летных часов / 12 лет эксплуатации) на вертолетной площадке в Московском регионе (г.Жуковский).



Легкая продажа ресурсных самолетов

Авиацентр Воскресенск, совместно с компаниями Flight Center и Jet Transfer открывает на своей территории постоянно действующий Центр по продаже ресурсных самолетов.



Центр по продаже представляет собой специально оборудованную площадку для статической демонстрации ресурсных воздушных судов, предназначенных для реализации.

Компании предлагают взаимовыгодное сотрудничество всем владельцам воздушных судов, желающих продать свой самолет или вертолет. Также, приглашаем в гости всех желающих приобрести ресурсную технику.

Владельцам будут предоставлены уникальные условия по содержанию воздушных судов на статической площадке, техническая поддержка и предпродажная подготовка. Постоянное присутствие на площадке продавца-консультанта от компании Flight Center избавит владельца от необходимости личного присутствия в Центре для общения с покупателями.

Первый Bell 407GXP отправляется в Канаду

Bell Helicopter (входит в Textron Inc.) поставил первый вертолет Bell 407GXP канадскому заказчику. Первым эксплуатантом 407GXP в стране стала компания Newfoundland Helicopters. Заказчик получил вертолет в стандартной конфигурации и планирует эксплуатировать его для чартерных и корпоративных рейсов. В парке Newfoundland Helicopters уже эксплуатируются вертолеты Bell Helicopter: Bell 206LR и Bell 407GX. Newfoundland Helicopters одним из первых приступила к эксплуатации Bell 407GX в апреле 2012 года.

«407GXP станет флагманом нашего воздушно-го флота», - комментирует президент и владелец Newfoundland Helicopters Джим Браун. «С его появлением, мы приобретаем беспрецедентную гибкость и универсальность в выполнении заказов наших клиентов и можем еще более расширить диапазон

предлагаемых услуг. Кроме того, при принятии решения о покупке вертолета. Мы остановились на сотрудничестве именно с этим производителем, потому что хорошо знакомы с системой постпродажной поддержки покупателей продукции Bell Helicopter».

Созданный на базе Bell 407GX, новый Bell 407GXP имеет полезную нагрузку до 1160 кг, оснащается новым двигателем M250 Rolls-Royce, который в свою очередь способствует экономии топлива и поднимает вертолет на лидирующее место в своем классе по эксплуатации в «холодном» и «горячем» режиме. Bell 407GXP также оборудован улучшенной системой авионики для расчета показателей вертолета в режиме зависания. У нового вертолета увеличен межремонтный ресурс на 500 часов, что сокращает эксплуатационные расходы.



TAG прописалась на Мальте

Компания TAG Aviation Europe (европейское подразделение TAG Aviation Group) получила мальтийский сертификат эксплуатанта. Также в новый сертификат внесено и первое воздушное судно – Bombardier Challenger 605.

«Наличие мальтийского АОС существенно расширяет возможности для наших клиентов. Мальта обладает многими преимуществами. Это и геостратегическое расположение острова, и весьма благоприятное налоговое законодательство. Мы планируем за несколько лет превратить мальтийский филиал в некий форпост для полетов из Европы в Африку и Юго-Восточную Азию, тем самым продолжая инвестировать в новые проекты по созданию оптимальной инфраструктуры для нашей работы», - комментируют в компании.

С учетом самолетов, находящихся в управлении компании, флот TAG Aviation насчитывает более 120 самолетов (53 собственных), которые базируются в США, Великобритании, Швейцарии, Испании, России, Украине и странах Ближнего Востока, а также Гонконге. В Европе парк компании насчитывает почти 80 самолетов, пятьдесят из которых доступны для чартерных перелетов. До конца этого года TAG Aviation рассчитывает ввести в эксплуатацию еще до 15-ти бизнес-джетов. В настоящее время TAG Aviation Group имеет свидетельство эксплуатанта в Швейцарии, Великобритании, Испании, Бахрейне и Гонконге.

Помимо выполнения чартерных рейсов TAG Aviation активно работает в других сегментах, включая управление воздушными судами, услугами ТОиР и обучение персонала. Также TAG Aviation управляет собственными FBO в Женеве, Фарнборо, Сионе и Мадриде.

HondaJet покажут в Гонконге и на Тайване

Сразу после выставки ABACE 2017 (Asian Business Aviation Conference and Exhibition), где Honda Aircraft впервые представит китайской публике бизнес-джет HondaJet, самолет отправится в своеобразное турне по «нематериковому» Китаю – в Гонконг и Тайбей (Тайвань). Так, 19 апреля самолет будет презентован в Hong Kong International Airport, а 21 апреля – в Taipei Songshan Airport.

«Мы получили большой интерес со стороны азиатских клиентов и теперь хотим закрепить предварительные договоренности, а по возможности перевести их в твердые контракты», - комментирует глава компании президент компании Honda Aircraft Митимаса Фуджино.

По состоянию на 28 февраля 2017 года компания Honda Aircraft поставила клиентам первые пятьдесят пять самолетов HondaJet. Большая часть само-

летов (52 борта) переданы заказчикам из США, два самолета отправились в Европу и один – в Мексику. Из 55 самолетов, двадцать пять были поставлены в 2016 году.

Honda Aircraft планирует нарастить производство своего бизнес-джета HA-420 HondaJet до 80 самолетов в год к середине 2019 года, Фуджино. «К концу 2018 года финансового года, который у компании Honda заканчивается в марте 2019, мы хотели бы достичь полной производственной мощности на уровне около 80 самолетов», - сказал он.

В настоящее время самолет сертифицирован FAA, EASA и мексиканскими властями. Также напомним, что в июле 2016 года группа компаний AIM OF EMPEROR была назначена эксклюзивным дистрибьютором продукции HondaJet Central Europe в России и странах СНГ.



HSBC кредитует London Biggin Hill Airport

Владельцы London Biggin Hill Airport и HSBC подписали договор о предоставлении аэропорту кредитной линии в размере 15 млн фунтов для реализации нескольких инфраструктурных проектов. В частности, речь идет о строительстве нового офисного помещения, ангара для всесезонного хранения воздушных судов, расширения парковочных мест на перроне и модернизации гостиничного комплекса. Как отмечают в London Biggin Hill Airport, новые инфраструктурные проекты – результат постоянно

растущего спроса со стороны клиентов, посещающих аэропорт. Кроме этого, появление новых объектов будут способствовать еще одной амбициозной цели – созданию к 2030 году 2300 новых рабочих мест.

«При поддержке наших консультантов по корпоративным финансам из Smith & Williamson мы прошли тщательный отбор потенциальных финансовых партнеров, которые смогли бы помочь финансировать следующий этап нашего развития. HSBC понял

нашу бизнес-модель и искренне поддерживал наши планы, а также подготовил конкурентный и гибкий пакет. Завершение сделки с HSBC позволяет нам завершить следующий этап нашей стратегии развития, сделав Biggin Hill «главным шлюзом» в Лондон для деловой авиации», – комментирует Уилл Кертис, управляющий директор London Biggin Hill Airport.

Совсем недавно лондонский аэропорт получил одобрение местного совета на увеличение времени работы. Расположенный на юге от Лондона Biggin Hill терял существенную долю трафика из-за раннего закрытия, и, по мнению менеджмента, находился в невыгодном конкурентном положении. Раньше аэропорт работал в будни с 6:30 до 22:00, а в выходные и праздничные дни 09:00 до 20:00. В соответствии с новыми правилами воздушная гавань будет открыта с 06:30 до 23:00 в будни и 08:00 до 23:00 в остальные дни. При этом администрация аэропорта прислушалась к доводам совета и ограничила число взлетно-посадочных операций после 22:00 до восьми.

Именно проблема шума на протяжении многих лет стала камнем преткновения в диалоге между администрацией аэропорта и местными жителями. В результате голосования 76% местных жителей все же выступили за продление времени работы аэропорта, так как работа подавляющей части из них связана с Biggin Hill. Статистика последних нескольких лет ярко иллюстрирует рост трафика в аэропорту в среднем на 7-10%, по итогам прошлого года через Biggin Hill «прошло» более 14000 рейсов.

В этом году London Biggin Hill Airport. отмечает свое столетие. В августе на территории аэропорта будет организован двухдневный фестиваль Centenary Festival of Flight.



Returnjet нашла партнера в России

Российская компания MSKY и британская Returnjet, создатель online платформы для поиска и бронирования бизнес-чартеров, подписали договор о партнерстве. Как комментируют в MSKY, недавно запустив автоматизированную службу поиска бизнес-джетов, российская компания использует возможности Returnjet на своем веб-сайте для дальнейшего совершенствования опыта пользователя, экономии времени и средств своих клиентов.

Игорь Бубловский генеральный директор компании MSKY отмечает: «Search box, который мы внедрили у себя на сайте, имеет ряд преимуществ по сравнению с аналогичными системами, каких сейчас множество. В частности, это удобный интерфейс, простая навигация, качественно проработанная мобильная версия, реальные цены в режиме online и самое главное – процесс внесения личных данных клиента в систему происходит на завершающем этапе бронирования, а не в начале, что зачастую отталкивает часть пользователей».



Returnjet в настоящее время является самой быстро растущей поисковой платформой в сегменте бизнес-авиации, что подкреплено инвестициями, превышающими \$2 млн. и результатом четырех лет исследований. По мнению авиационных экспертов, успех платформы кроется в следующем:

- в отличие от других площадок, сервис Returnjet бесплатен для пользователей;
- система насчитывает более чем 800 профессиональных чартерных брокеров и 2400 лицензированных операторов;
- эти операторы запрашивают более 2000 рейсов каждый день.

По словам авиационного директора Returnjet Стива Уестлейка, российский рынок переживает значительный рост в течение последних 10 лет, и Москва является одним из самых оживленных центров бизнес-авиации. «Мы очень рады, что команда MSKY выбрала нашу платформу как «технология выбора», чтобы дать своим клиентам то, что им нужно», - комментирует г-н Уестлейк.

Returnjet предлагает ряд платных премиальных продуктов, таких как поисковые виджеты и мобильное приложение по системе «white label», но основной сервис полностью бесплатен.

Технологии Returnjet быстро развиваются, и в настоящее время платформа разрабатывает программный модуль для мгновенного предложения цены. Это означает, что вместо стандартной ситуации, когда брокеры видят предварительную стоимость, а затем запрашивают реальную от операторов, они будут видеть операционную готовность и действительную стоимость в режиме реального времени. «Это будет первая мгновенная система бронирования частных перелетов в одно нажатие, которая на данный мо-

мент является заветной мечтой для индустрии, и мы очень рады увидеть развитие этой концепции».

«Мы считаем, что наш поисковый портал должен быть больше похож на продукты от Google. Вместо того, чтобы предлагать дорогие подписки как брокерам, так и операторам, что в конечном счете приводит к повышению цен, мы не берем плату за использование системы. В современном мире никто больше не ожидает, что за использование систем онлайн поиска придется платить. Что же касается нашего нового российского партнера, то команда MSKY уже продемонстрировала свою приверженность нашей платформе, и мы необыкновенно рады преимуществам, которые несет наше сотрудничество. Мы считаем, что экспертное мнение профессионалов из MSKY будет чрезвычайно ценным и российский сегмент станет одним из ведущих направлений нашего развития», - резюмирует г-н Уестлейк.

Игорь Григорьев, руководитель службы продаж в компании MSKY подчеркивает, что платформа Returnjet очень привлекательна для компании, прежде всего, благодаря наличию собственного парка воздушных судов у MSKY.

«Возможность продавать наши самолеты без дорогостоящих абонентских сборов – это очень позитивный момент, и нам очень нравится тот факт, что у нас есть легкий доступ к деталям бронирования и перелетов, и мы можем обновлять их одним нажатием кнопки. Наш приоритет – это наши клиенты, и мы стремимся предоставить абсолютно качественный продукт. Мы считаем, что Returnjet – это правильная платформа, которая поможет нам продвигать наш бизнес и сохранить нашу рыночную позицию», - комментирует г-н Григорьев.

Суперконцепт от Embraer

Ар-деко – стиль, который мы привыкли наблюдать в небоскребах, таких как Крайслер-билдинг и Эмпайр-стейт-билдинг, или в старинных барах и ресторанах, например, Le Dôme Café в Париже. Мотивы начала 20-го века на самом деле никогда не ассоциировались с самолетами. До сегодняшнего момента.

Новейшая концепция частного самолета Manhattan от компании Embraer приветствует своих пассажиров деревянными панелями из красного дерева, латуни и позолоты, а также отделкой из драгоценных элементов, ознаменовавшими эпоху ар-деко 20-х и 30-х гг. XX века. «Идея создания частного самолета, спроектированного в стиле ар-деко, принадлежит моему другу, который был большим поклонником океанского лайнера SS Normandie начала 30-х гг. XX века», – рассказывает Джей Бивер, вице-президент Embraer по дизайну интерьера. «Я начал вниматель-

но изучать корабль и понял, что это роскошный, элегантный плавучий музей. Я подумал, боже мой, было бы невероятно иметь частный самолет, спроектированный с таким уровнем сложности, деталями и изысканностью, и превратить его в летающее произведение искусства?»

Самолет Manhattan разделен на пять секций, при этом первые три – это зоны для развлечения, а сиденья и обеденные зоны расположены по традиции в хвостовой части. «Я хотел сломать те стереотипы, которые превращают полет в обычном самолете в скучную или неприятную поездку. Люди торопятся к своему месту, усаживаются и остаются на своих местах, пока не прибудут в пункт назначения. Моя цель состояла в том, чтобы превратить перелет в более приятное времяпрепровождение», – говорит Бивер. Для изящной отделки мельчайших деталей

он сотрудничал с Эдди Сотто, дизайнером с богатым опытом работы в стиле ар-деко. Например, мотивы небоскребов и мостов, украшающие некоторые стены самолета, выполнены из латуни и меди.

По замыслу Бивера, развлекательные мотивы должны были привлекать людей посредством схемы расположения и дизайна. «Наша цель состояла в том, чтобы превратить скучный полет во впечатление, которое люди захотели бы продлить как можно дольше. Идея заключалась в том, чтобы дать всем повод встать и потусоваться. Поэтому мы посвятили три зоны исключительно этой идее». Команда Embraer сделала это, поставив в салон не только элегантные диваны, но и организовав бар, который позволяет пассажирам чувствовать себя, как будто они сидят в заведении, при этом глядя из иллюминатора с высоты 36 000 футов.

В салоне есть такие детали, которые, как правило, не ассоциируются с интерьером частного самолета, например, мотивы в стиле Жана-Мишеля Франка. «Мы добавили такие элементы, как мохер и овчина, а также отделку из литого поликарбонатного стекла, имитирующего хрусталь, материал, слишком тяжелый для использования в самолетах», – говорит Бивер. В конечном счете, Бивер и его команда дизайнеров из Embraer хотели возродить традицию, когда пассажиры перед полетом наряжались. «Почему люди наряжались перед полетом на Pan Am Clipper в конце 30-х гг. XX века? Это был изящный, роскошный образ жизни, он давал людям нечто, к чему они стремились. Именно на это мы и надеялись, создавая свой частный самолет», – объясняет Бивер. На Manhattan понадобилось около 24 месяцев, он стоит примерно 60-80 миллионов долларов. Пассажиры, однако, также могут взять самолет в аренду на любой период времени.



Сертификация Gulfstream G500 идет по графику

Программа летных испытаний новейшего бизнес-джета G500 компании Gulfstream Aerospace плавно подходит к завершению. Как отмечают представители компании пять летных прототипов (включая полностью оборудованный самолет) выполнили более 600 испытательных полетов, проведя в воздухе свыше 2600 часов. Как ранее анонсировали в Gulfstream Aerospace, получение сертификата типа для G500 планируется на 2017 год, а начало поставок заказчикам — на четвертый квартал 2017 года, опережая график. Ожидается, что в мае на традиционной выставке в Женеве (EBACE) американский производитель впервые продемонстрирует потенциальным клиентам из Европы G500 с новым интерьером.

«Интерьер G500 разрабатывался в тесном сотрудничестве с нашими заказчиками. Он обеспечивает непревзойденный и лучший в отрасли уровень удобства для пассажиров», — сказал Марк Бернс (Mark Burns), президент Gulfstream. «С момента презентации модернизированного салона G600 мы получили множество отзывов. Мы учли эти отзывы и дополнительные сведения от заказчиков при проектировании интерьера G500, чтобы сделать его максимально удобным для клиентов».

Сидения с новой конструкцией — один из элементов, разработанный во многом благодаря отзывам клиентов. При создании этих сидений использовались инновационные методы проектирования и эргономические улучшения для повышения комфорта и снижения усталости.

Весь салон адаптируется под заказчика, и особое внимание уделяется функциональности. Самолет оснащен носовым и хвостовым туалетами и полно-размерной бортовой кухней в носовой или хвостовой части. Бортовая кухня может быть дополнительно

оборудована паровой печью, а также оснащается сменным миксером для напитков и холодильником, который можно разместить над рабочей поверхностью, чтобы расширить место для хранения, или под ней, чтобы оставить пространство на столе. Покрытие пола на входе, бортовой кухне и в туалетах можно выполнить из различных материалов, таких как камень и дерево.

G500 отличается лучшей в отрасли шумоизоляцией, минимальной условной высотой в салоне и полностью приточной вентиляцией, что повышает умственную активность и снижает усталость пасса-

жиров. G500 будет оснащен 14 панорамными окнами, обеспечивающими обильное естественное освещение.

G500 относится к новому семейству самолетов G500 и G600, спроектированных «с чистого листа», и в настоящее время проходит летные испытания. Самолет G500 способен покрыть расстояние 5000 морских миль (9260 км) со скоростью 0,85 Маха или 3800 морских миль (7038 км) со скоростью 0,90 Маха. Самолет оснащен новыми двигателями PW814GA компании Pratt & Whitney Canada с превосходной топливной эффективностью, уменьшенным количеством выбросов и пониженным уровнем шума.



Новый европейский тренд

В то время как в США наблюдается всплеск использования бизнес-джетов, в Европе виден более скромный рост, за исключением определенных категорий и рынков. Спрос на ультрадальние джеты остается сильным, также в прошлом году на 10% выросла активность легких бизнес-джетов. Трафик турбовинтовых и поршневых самолетов оставался вялым, а спрос на легких джеты в Европе в настоящее время

определяется новыми моделями, используемыми в чартерах и трансферных услугах.

«Здесь чартерный рынок очень сильно отличается от Северной Америки», - говорит Ричард Кое, управляющий директор WINGX Advance. «В Европе мы видим, что сегмент интернет-брокеров на самом деле более развит, чем в Северной Америке, и здесь

наблюдается успех в создании подлинного спот-рынка».

В то время как традиционные брокеры хорошо зарекомендовали себя в Соединенных Штатах, и многие американские летные отделы корпораций ставят свои самолеты под сертификаты АОС для дополнительного дохода, чартерный рынок в Европе не так консолидирован. Это оставило место для новых участников, в частности брокеры инвестировали средства в платформы онлайн-продаж.

На онлайн-площадках чартеры на легких бизнес-джетах пользуются популярностью, особенно у разовых клиентов, которые находятся в выборе между долевой или полной собственностью.

Исторически сложилось так, что чартерным операторам в Европе также было сложно стать настоящими региональными игроками из-за культурных и рыночных различий на континенте. Например, в 2016 году чартеры на бизнес-джетах в Германии снизились на 4,2% по сравнению с 2015 г., в то время как чартерный рынок Франции вырос на 7,2%.

Брокеры в онлайн-рынке нашли способ преодолеть эти различия в Европе за счет консолидации предложений в режиме реального времени и соответствии их запросам, поданным через приложения и веб-порталы.

«Такие компании, как JetSmarter создали транс-континентальные клиентские базы и заранее заключили соглашения с операторами для обеспечения гарантированной доступности чартеров», - говорит Кое. «Они также предлагают «регулярное» сообщество между городами на бизнес-джетах, аналогично маршрутам, которые стали успешными в США».



FAA выпустила 20-летний прогноз отрасли

FAA прогнозирует разнонаправленные тренды для авиации общего назначения до 2037 года – поставки и трафик турбинных самолетов увеличатся, а поставки и активность поршневых продолжат снижаться. В своем [ежегодном 20-летнем](#) прогнозе Федеральная авиационная администрация США предсказывает рост размера активного флота АОН в США (реактивные, турбовинтовые и поршневые самолеты и вертолеты) со среднегодовым темпом 0,1%, который достигнет к 2037 году численности 213420 воздушных судов. Это сопоставимо оценками в 2016 года – 209905 самолетов.

В целом реактивные самолеты будут чувствовать себя лучше, чем поршневые, при этом их флот в США увеличится с 23400 машин в 2017 году до более

чем 34600 через 20 лет, а среднегодовой темп роста составит 1,9%. Парк турбовинтовых самолетов также будет расти, но на более скромные 1,4% в год, а к 2037 году их численность в США достигнет 12600 машин. Такой позитивный прогноз основан на ожидаемом росте экономики США, а также увеличении корпоративных прибылей – ключевых элементах процветания рынка бизнес-авиации.

В отличие от турбинных самолетов, флот поршневых одномоторных воздушных судов, как ожидают эксперты, сократится в течение прогнозируемого периода на 22500 самолетов – в среднем ежегодное снижение составит 0,8%. К 2037 году FAA прогнозирует численность парка на уровне около 117500 машин. Агентство приписывает мрачные перспективы порш-

невого сегмента из-за «неблагоприятных демографических показателей пилотов, общего роста стоимости владения самолетами и не синхронизированными поставками новых самолетов и списания стареющего флота».

Отрасль надеется, что недавно представленные обновленные правила Part 23, регулирующие малые деловые и частные самолеты, в конечном счете помогут стимулировать этот сегмент путем сокращения регуляторной нагрузки и сокращения затрат на проектирование и разработку новых самолетов.

В целом, FAA считает ситуацию положительной, при этом «долгосрочный прогноз для авиации общего назначения, в сегменте турбинных самолетов, сохраняет движение от стабильного к благоприятному».

Перспективы налета по сегментам, как ожидается, будут двигаться в ногу с изменением размера флота. Количество летных часов турбинных деловых самолетов возрастет с примерно 7 млн. в 2017 году до 11,3 млн. в 2037 году, что соответствует среднему ежегодному росту на уровне 3%. При этом налет легких спортивных поршневых самолетов (LSA) вырастет в среднем на 4%, с 218 тыс. часов в 2017 году до почти 530 тыс. часов в 2037 году.

Неудивительно, что налет на традиционных поршневых самолетах снизится на почти 2 млн. часов в течение прогнозируемого периода до 10,8 млн. часов в 2037 год, с ежегодным падением на 0,8%.

На фоне прогнозируемого снижения поршневого флота и трафика FAA считает, что количество пилотов авиации общего назначения, за исключением линейных пилотов, сократится на 7500 человек или на 0,1% ежегодно в течение прогнозируемого периода.



Фото: Дмитрий Петроченко

Покупка бизнес-джета в кредит

Современная индустрия деловой авиации то и дело проявляет признаки роста, а улучшение бизнес-климата создает благоприятные условия для частных лиц и компаний, которые, возможно, отложили покупку в период экономического спада, чтобы вернуться к вопросу о значительных инвестициях в воздушное судно.

Как в любой покупке, оплата наличными – самый простой способ совершения сделки. Другой вариант – сделка trade-in, которая высвобождает средства владельца для более быстрого приобретения модели, лучше отвечающей его меняющимся потребностям. Однако по рекомендациям ряда экспертов, даже если у физического или юридического лица в распоряжении достаточно наличных средств или активов, в некоторых случаях в финансовом плане более выгодной является покупка воздушного судна в кредит или аренда с правом выкупа. С нюансами читателей BizavNews познакомит Паскаль Бакманн из компании Jetcraft.



Многие финансовые учреждения, занимающиеся кредитованием покупателей воздушных судов, уделяют особое внимание способности клиента погасить кредит. Это не означает, что их совсем не волнует состояние самолета, они скорее сосредоточены на создании более оптимальных условий, обеспечивающих максимальную прибыль от инвестиций. Для покупателей весь процесс начинается с «права на приобретение». Другими словами, покупатели несут ответственность и проявляют должную осмотрительность в процессе выбора кредитуемого воздушного судна, гарантирующего разумную цену выбранного самолета. Как правило, чем новее самолет, тем больше вариантов его кредитования. Многие финансовые компании готовы кредитовать покупку воздушного судна до 10 лет, а некоторые даже до 25. Большинство кредиторов будут настаивать на том, чтобы заботу о воздушном судне взяла на себя авторитетная управляющая компания, ведь хороший уход и безупречный порядок в документации – это еще один способ сохранения стоимости самолета. Кредиторы могут также потребовать зарегистрировать воздушное судно в юрисдикциях, которые позволяют им заявить свои права на актив в случае банкротства заемщика.

Однако при получении кредита следует учитывать некоторые моменты. Важно знать, что при выдаче займа на покупку воздушного судна, как и в случае с другими дорогостоящими приобретениями, большинство кредиторов требует значительную сумму штрафа или пени за досрочное погашение кредита (обычно в течение первых нескольких лет). Если вы хотите арендовать самолет с правом выкупа вместо того, чтобы брать кредит на покупку, то, вероятно, сможете воспользоваться существенными налоговыми льготами. Это особенно касается государственных корпораций, поскольку лизинг дает им

возможность не сразу отражать активы на балансе компании. Финансисты могут использовать налоговые вычеты в отношении своего лизингового дохода. Корпорации получают эту выгоду в виде более низких кредитных затрат. Кроме того, в течение срока аренды амортизационный риск берет на себя банк, а не владелец.

Во всех случаях во избежание неожиданностей или задержек во время получения займа учитывайте три следующих ключевых момента:

- Кредитоспособность – если заемщик кажется не совсем кредитоспособным, потребуются поддержка со стороны третьего лица или лиц.
- Точность оценки – первостепенное значение имеет точная оценка стоимости приобретаемого самолета. Кредиторы хотят быть уверенными, что вы не переплачиваете, и в какой-то мере пытаются удостовериться, что стоимость остается максимально стабильной.
- Право собственности – по желанию воздушному судну проводится поиск собственника и проводится проверка прав собственности, чтобы гарантировать, что по судну отсутствуют обременения и оно пригодно для продажи. Покупатели также часто оформляют страховой полис для защиты своей сделки от любых проблем с правом собственности, которые могут быть не очевидны на начальном этапе.

Как и при любых крупных капитальных затратах, получение кредита на приобретение воздушного судна – процесс сложный и состоящий из многочисленных этапов, которые необходимо будет пройти. Стоит заручиться поддержкой надежных консультантов, которые помогут вам сориентироваться в процедуре кредитования и во всем процессе покупки воздушного судна.

Доминирование США сохраняется

JetNet LLC представила эксклюзивный отчет о состоянии мирового воздушного флота за 2017 г., из которого следует, что, несмотря на вялость рынка в некоторых регионах мира, число коммерческих деловых воздушных судов (не включая частные) продолжает расти. В соответствии с базой данных компании JetNet, по окончании 2016 года мировой воздушный флот насчитывал 36 674 коммерческих деловых самолетов, что на 992 единицы или на 2,8% больше, чем в конце 2015 года. Скорость роста численности чартерного флота не изменилась по сравнению с 2014 годом, что указывает на трудности, с которыми столкнулись производители коммерче-

ских воздушных судов в некоторых регионах.

США прошли отметку в 20 000

Анализ данных по континентам показывает, что Северная Америка, в особенности США, сохраняют доминирующее положение на рынке. Общая численность коммерческого воздушного флота на этом континенте выросла на 2,9%, с 19 894 единиц в 2015 году до 20 477 единиц в конце 2016 года. 2016 стал первым годом, в котором численность турбинного воздушного флота США преодолела отметку в 20 000, включая 12 782 реактивных и 7 695 турбовинто-

вых воздушных судов. Таким образом, 55% мирового делового коммерческого флота базируются в США.

Хотя Северная Америка и является зрелым рынком, в последующие годы она будет оставаться локомотивом роста. В следующие 10 лет в этот регион будут направляться 65% всех новых коммерческих воздушных судов, что примерно на 4% больше по сравнению с прошлым годом. Большинство ключевых индикаторов, указывающих на покупку служебных воздушных судов, продолжают указывать в правильном направлении: кредиты на покупку есть в наличии, процентная ставка остается низкой. Реальные показатели ВВП США также растут. В третьем квартале 2016 г. рост достиг 3,5% по сравнению с 1,4% во втором квартале. С окончанием президентской кампании сомнения в курсе администрации США на следующие, как минимум, четыре года, уступили место ясности. В результате уровень уверенности бизнеса пошел вверх, а вместе с ним и корпоративные прибыли.

Германия на взлете, Франция на спуске, Великобритания села

В то же время авиационный флот Европы также немного увеличил свои размеры – на 2,1%, с 3 803 до 3 880 единиц. Российская Федерация пока не восстановила свои позиции активного потребителя коммерческих воздушных судов, ее потери восполняются другими странами. Например, Германия была на удивление активна в 2016 году – ее флот вырос на 52 самолета, с 637 до 689, что составляет рост на 8,1%. Франция, однако, потеряла место в десятке крупнейших воздушных флотов. Даже увеличив флот коммерческих воздушных судов с 410 до 429, страна спустилась с 10 места на 11, уступив место Китаю, приобретшему в 2016 506 воздушных судов и со-



вершившему прыжок на 9-ю позицию, обогнав также Южную Америку.

Референдум «Брексит» в июне 2016 года явно поставил под большой вопрос будущее операторов авиалиний, зарегистрированных в Великобритании. Позволят ли им совершать каботажные рейсы в воздушном пространстве ЕС? Или им придется перерегистрировать свои воздушные суда и операции на континенте. Через шесть месяцев после референдума этот вопрос все еще остается нерешенным, и скорее всего, не будет решен в ближайшем будущем. Ожидается, что эта неопределенность будет продолжать оказывать влияние на развитие воздушного флота Европы.

Стареющий флот Африки и Ближнего Востока

Большую часть года Ближний Восток и Африка страдали от низких цен на нефть и политических встрясок, которые не давали операторам покупать новые коммерческие воздушные суда. Однако, свет появился в конце тоннеля: ожидается, что цены на нефть пойдут вверх. Более того, воздушный флот региона стареет, и на операторов оказывается давление в отношении замены выработавших ресурс самолетов на новые. По данным годового прогноза развития мировой коммерческой авиации компании Honeywell Aerospace, потенциальные покупатели в этом регионе планируют покупки на следующий пятилетний период ранее, чем первоначально ожидалось: 49% закупок запланировано на период до 2019 года. Все эти факторы ведут к тому, что регион начинает восстанавливаться и возвращаться к своей прежней доле рынка – от 4 до 7 процентов.

С другой стороны, Африке принадлежит сомнительная честь обладателя самого старого воздушного фло-

та в мире. Средний возраст воздушных судов на этом континенте – примерно 20 лет. В результате, чтобы соответствовать требованиям ADS-B, к январю 2020 года операторы вынуждены или модифицировать свои суда, или покупать новые. Если они этого не сделают, после 2020 года они не смогут летать на другие континенты. Даже учитывая небольшой размер африканского рынка, такая обязательная замена старых воздушных судов – хорошая новость для производителей.

Хорошие признаки в Южной Америке, Юго-Восточной Азии и Австралии

В 2016 действующий флот коммерческих воздушных судов Южной Америки составлял 3 361 единицу. По сравнению с уровнем 2015 года это означает снижение на 0,4% или потерю 15 самолетов. Частично это объясняется тем, что региональный экономический тяжеловес, Бразилия, не смогла решить ряд политических и экономических проблем. Однако, несмотря на это, ожидания закупок самолетов в Южную Америку, и в особенности, в Бразилию, остаются оптимистичными. По имеющимся данным, почти 27% латиноамериканского воздушного флота будет заменено или дополнено новыми судами. Кроме того, по прогнозам, латиноамериканские операторы в течение следующих 10 лет закупят 12% всех новых коммерческих реактивных самолетов.

Впечатляющий рост воздушного флота наблюдался в Азии. С 2015 по 2016 г. Азиатский воздушный флот вырос с 2 506 до 2 695 единиц, или на 7,5%. Локомотивом развития остается Китай, добавивший к своему флоту почти 100 воздушных судов. В исполнение девиза «чем больше, тем лучше», китайцы подняли количество рейсовых пассажирских самолетов, модифицированных в коммерческие лайнеры, с 42 до 109.

Подъем в 2016 году наблюдался также в Австралии и Океании – 16 новых самолетов или увеличение на 2,2%. Воздушный флот региона сегодня насчитывает 718 судов, большинство из которых составляют турбовинтовые суда. Австралия, Африка и Южная Америка остаются регионами, в которых турбовинтовые самолеты преобладают над реактивными.

Чем больше, тем лучше

Для рынка в целом промышленность может поставить 7 380 новых реактивных лайнеров между 2016 и 2025 годом. Общая стоимость этих судов – около 219 млрд. долл. США. Однако в 2017 году ожидается небольшое падение спроса, с возобновлением роста в 2018 г.

Говоря о выручке, JetNet iQ наиболее важным сегментом считает реактивные лайнеры сверхдальнего действия – 45,3% всей выручки между 2016 и 2026 годами. По численности единиц эта категория составляет 20,9%. Напротив, сверхлёгкие самолеты составляют 12,8% всей численности флота, но приносят только 1,8% процента выручки. Сегмент крупных реактивных самолетов, вероятно, представляет более сбалансированную картину – он приносит 11,7% выручки и 10,4% общего числа единиц.

Около 17,0% всех новых реактивных воздушных судов в следующие 10 лет будут относиться к крупному среднему сегменту и приносить 14,1% всей выручки. С другой стороны, средний сегмент будет производить 8,5% всех воздушных судов и приносить 4,7% всей выручки.

Учитывая все вышесказанное, неудивительно, что производители концентрируют усилия по разработке продукции в сегменте большой пассажиромести-

мости! Например, компания Textron Aviation, в данный момент разрабатывает новую линейку больших реактивных лайнеров, включающих Cessna Citation Latitude, Citation Longitude самый крупный самолет семейства Citation - Cessna Citation Hemisphere, который, предположительно, выйдет на рынок в 2019 г. Кажется, что общее правило в данном случае – чем вместительнее воздушное судно, тем больше маржа на единицу.

Производители в цифрах

Посмотреть на данные по мировому воздушному флоту, распределенные по производителям, всегда интересно. И снова на безоговорочном первом месте оказывается компания Cessna, которая теперь входит в группу Textron Aviation. Из более чем 7 000 коммерческих реактивных лайнеров, произведенных Cessna с 1969 года, 6 869 все еще находятся в строю. Никто из других производителей не может даже сравниться с этим показателем.

Производитель передал 7000-й коммерческий реактивный лайнер модели Latitude компании NetJets в июне прошлого года. Чтобы отметить эту веху, компании NetJets и Textron Aviation провели специальную церемонию в штаб-квартире Textron Aviation в г. Вичита, штат Канзас. На церемонии представитель компании NetJets заявил, что благодаря великолепным отзывам владельцев о модели Latitude, компания приняла решение увеличить свой первоначальный объем заказа от 2012 года на 50 единиц, в результате чего общий объем заказа вырос до 200 воздушных судов. «Партнерство компаний Cessna и NetJets продолжается уже более 20 лет, и наш новый сертифицированный коммерческий реактивный лайнер подходит для него как нельзя лучше», - заявил Президент и Генеральный Директор Textron



Aviation Скотт Эрнст. «Эффективность и предлагаемые преимущества модели Citation Latitude дает владельцам самолетов NetJets возможность улучшить производительность, предлагая все удобства лайнера большой пассажироподъемности по цене самолета среднего класса. Мы счастливы, что данное воздушное судно стало одним из наиболее быстро продаваемых за всю историю компании».

База воздушного флота компании Bombardier составляет 4 803 коммерческих реактивных воздушных судов, в том числе 2 380 судов марки Learjet. Компания Gulfstream поддерживает действующий флот из 2 555 единиц, из которых большой популяр-

ностью пользуется модель G550. До нынешнего дня производитель поставил 534 реактивных лайнера сверхдальнего действия. Компания также поставила 200-й лайнер модели G650 клиенту с Ближнего Востока в октябре 2016 года, всего через пять лет после введения в строй первого самолета G650.

«G650 и G650ER – наши самые популярные модели с портфелем еще невыполненных заявок вплоть до 2018 года», - сказал Вице-Президент Gulfstream по мировым продажам Скотт Нил. «Мы по-прежнему наблюдаем беспрецедентный уровень спроса на наши самолеты благодаря их несравненной дальности, скорости, безопасности и комфорту».

Новые модели G500 и G600 проходят полетные испытания – первый самолет G500 должен войти в строй в четвертом квартале 2017, а G600 EIS годом позже. Таким образом, в портфеле производителя имеется две дополнительных популярных модели.

Действующий флот производства компании Dassault в 2016 г. вырос с 2 118 до 2 187 воздушных судов. Новейшее пополнение семейства Falcon производства Dassault, Falcon 8X сверхдальнего действия, был сертифицирован Федеральным управлением авиации США и Европейским агентством по авиационной безопасности в июне 2016 г., а первая поставка была осуществлена в октябре 2016 г. «Первый Falcon 8X, построенный для клиента с Ближнего Востока, был доставлен ему в ноябре. Доставка Falcon 8X региональному оператору спустя едва месяц после того, как первый самолет этой модели был пущен в эксплуатацию, много говорит о важной роли Ближнего Востока, в успехе нашей новой флагманской модели», - заявил директор компании Dassault по международным продажам, Ближний Восток, Рено Клоатр.

Бразильский производитель Embraer Executive Jets начал деятельность всего лишь чуть более десятилетия назад, но в апреле 2016 года компания поставила свой тысячный коммерческий реактивный самолет. «За поразительно короткий период мы запустили на рынок коммерческой авиации самый современный и надежный самолет в отрасли. Тот факт, что менее чем за десятилетие мы поставили 1 000 коммерческих реактивных лайнеров в более 60 стран мира, свидетельствует о том, что мы прислушиваемся к пожеланиям клиентов и отвечаем на них введением инновационных и разносторонних решений», - заявил бывший Президент и Генеральный директор компании Embraer Executive Jets Марко

Тулио Пеллегрини. «С особенным удовольствием мы отмечаем достижение важнейшей вехи в нашем партнерстве с особо важным клиентом, компанией Flexjet, которая почтила нас своим доверием с самого момента нашего появления на рынке коммерческой авиации». Тысячный самолет производства Embraer Executive Jets, модель Legacy 500 среднего класса, стала четвертой моделью, вошедшей в состав флота компании Flexjet, и была включена в твердый заказ на воздушные суда моделей Legacy 500 и Legacy 450. Компания Flexjet предлагает путешественникам услуги самого роскошного флота частных реактивных самолетов в мире. Программа долевой собственности Flexjet включает ряд эксклюзивных коммерческих лайнеров – наименее возрастных в сегменте долевой собственности на воздушные суда – включая бестселлер компании, модель Phenom 300. Производственные мощности Embraer располагаются в Бразилии, Португалии и в г. Мельбурн, штат Флорида, 372 единицы; следующая по популярности модель, базовая Phenom 100, на конец 2016 г. в эксплуатации было 337 единиц.

Новичок рынка - Honda Aircraft - уже оставила свой след, поставив первую единицу HondaJet в декабре 2015 г. С тех пор компания поставила еще 40 единиц клиентам в США, Канаде, Мексике и Германии. Компания Honda Aircraft в данный момент увеличивает производство. По прогнозам JetNet, в течение следующих 10 лет компания может увеличить долю рынка до впечатляющих 5%.

Турбовинтовой сегмент продолжает рост

Рынок турбовинтовых воздушных судов сохраняет темп роста, который в 2016 г составил 2,2% аналогично 2015 г. Мировой флот турбовинтовых самолетов вырос с 14 708 до 15 030 единиц. Семейство

Beechcraft King Air производства Textron Aviation по-прежнему является наиболее популярной турбовинтовой линией, около 6,000 действующих единиц, на втором месте по популярности другое семейство турбовинтовых самолетов компании Textron Aviation - Cessna 208 Caravan/Grand Caravan, 2 306 самолетов которого находятся в эксплуатации.

Ввиду принятого решения Европейского союза разрешить коммерческие рейсы одномоторных турбовинтовых самолетов в метеорологических условиях ППП, ожидается, что число единиц в этой категории на континенте возрастет, в то время как Pilatus с их легендарным PC12, оснащенным надежным PWC PT6A, в настоящее время занимают там же привилегированное положение благодаря просторной кабине и вместительному багажному отсеку. Кроме того, основанная на членстве чартерная авиакомпания Wheels Up планирует выйти в этом году на рынок Европы, и поэтому ожидается, что число двухмоторных турбовинтовых самолетов, базирующихся в Европе, также возрастет.

Другие перспективы

Годовой прогноз развития мировой коммерческой авиации компании Honeywell Aerospace, опубликованный в ноябре во время Конференции-выставки по деловой авиации Национальной ассоциации деловой авиации (NBAA-BACE), основывается на многочисленных источниках, включая интервью с 1500 операторами не долевой собственности, производителями и другими экспертами. «По-прежнему наблюдаются прогнозы относительно медленного экономического роста на многих развитых рынках деловой авиации, и хотя в развитых странах, как правило, дела обстоят лучше, обеспокоенность все так же вызывают спрос на сырьевые товары, ва-

лютный курс и политическая неопределенность», - говорит президент отдела коммерческой авиации компании Honeywell Брайан Силл - «Эти факторы по-прежнему влияют на краткосрочные закупки, но ответы, полученные в ходе опроса в этом году, свидетельствуют о том, что в среднесрочной перспективе, особенно в период 2018-19 годов, интерес к приобретению новых самолетов повысится».

В то же время, опрошенные операторы отметили скромные планы по увеличению использования воздушных судов в течение следующих 12 месяцев, что в некоторой степени обеспечивает долгожданный импульс ранее слабой активности на вторичном рынке. Отчасти это и является причиной, по которой компания снизила 10-летний прогноз поставки коммерческих воздушных судов до 8600 самолетов стоимостью 255 млрд. долларов США по сравнению с

прогнозируемыми в прошлом году 9200 единицами и предполагаемой стоимостью в 270 млрд. долларов США.

В целом, прогнозы Honeywell более оптимистичны, чем прогнозы компании NetJets. По прогнозам Honeywell, в течение следующих 10 лет ожидается на 1220 новых поставок самолетов больше, чем ожидается по прогнозам NetJets.

Компания Embraer Executive Jets также высказывает свое мнение в отношении рынка коммерческих воздушных судов. Согласно последнему прогнозу компании, в период между 2017 и 2026 годами ожидается 8 400 новых поставок коммерческих воздушных судов на сумму 244 млрд. долларов США. По словам вице-президента по продажам на Ближнем Восто-

ке и в Азиатско-Тихоокеанском регионе компании Embraer, Клаудио Камелье, он не считает, что показатели рынка когда-либо вернуться к уровню показателей 2008 года, в котором за один год было поставлено более 1200 коммерческих воздушных судов.

На 2017 год компания Honeywell (а также компания JetNet) прогнозирует более низкие показатели поставок, чем в прошлом году. Одной из причин такой тенденции является переход на новые модели, намеченный на конец 2017 и 2018 гг. ввода в эксплуатацию. Операторы, принимавшие участие в опросе компании Honeywell, заявили, что планируют произвести закупку новых реактивных самолетов в качестве замены или дополнения к имеющемуся составу флота в течение следующих пяти лет в размере, эквивалентном примерно 27% их флотов. Но Honeywell признает, что этот оснаждающий показатель имеет менее чем устойчивые сроки осуществления.

Еще одним выводом опроса, проведенного компанией Honeywell, является то, что из общего объема планов закупок новых коммерческих воздушных судов 21% закупок планируется провести уже к концу 2017 года, а 18% запланированы на 2018 и 2019 годы соответственно. Honeywell и JetNet, а также другие отраслевые источники, согласны с тем, что операторы продолжают уделять основное внимание сегментам самолетов с большими кабинами, на которые, как ожидается, в ближайшие пять лет будет приходиться более 85% всех расходов на закупку новых коммерческих воздушных судов.

Заключительные мысли

Весьма интересными являются тормозящие закупку факторы, которые мешают операторам заказывать



Фото: Дмитрий Петрученко

новые коммерческие воздушные суда. По данным JetNet, 19,5% опрошенных сказали, что имеющийся флот соответствует их потребностям и что им просто не нужны дополнительные самолеты. 14,2% заявили, что закупочная цена или завышенная цена были слишком высоки, а 13,7% ответили, что закупке новых самолетов препятствовала неопределенность в экономике и/или нормативно-правовой сфере. У 12,1% опрошенных наблюдался спад деловой активности и, следовательно, нужды в новых или дополнительных самолетах не имелось; в то время как наблюдавшаяся у 9,3% неспособность продать имеющиеся самолеты положила конец любым мыслям о покупке новых самолетов. Лишь 5,9% респондентов не обнаружили привлекательных предложений о закупке; и лишь 5,0% отметили, что фактором, тормозящим закупку новых самолетов, явилась доступ-



ность финансирования или капитала для закупки. Около 10% современного флота коммерческих воздушных судов выставлено на продажу, что намного ниже, чем 16% в 2009 году. Однако уровни товарных запасов имеют тенденцию к возрастанию, особенно самолетов, которым меньше 10 лет. «Наблюдается существенный избыток производственных мощностей», - говорит Роллан Винсент из компании JetNet. Согласно данным компании Honeywell, в 2016 году общее число последних моделей самолетов, выставленных на перепродажу, значительно возросло, примерно до 675 самолетов, за исключением личных самолетов и бизнес-лайнеров.

Доля последних моделей самолетов из общего объема выставленных на продажу самолетов заметно выросла. Такая ситуация оказывает сильное давление на ценообразование. Факторами, снижающими остаточную стоимость за последние два года, являлись, по данным JetNet, перепроизводство новых самолетов, число поздних моделей подержанных самолетов на рынке, частота предоставления скидок на новые самолеты, стоимость выполнения требований к нормативному обновлению, быстрое изменение технологий и снижение спроса на чартерные услуги и долевую собственность.

Инвентаризация бывших в эксплуатации воздушных судов является одним из основных факторов, влияющих на продажи новых самолетов; и на рынке сейчас наблюдается слишком много недавно выпущенных бывших в эксплуатации самолетов. Пока эти самолеты остаются на рынке, производители будут испытывать трудности с продажей новых самолетов. Но, согласно сведениям компании Honeywell, операторы отвечают, что они планируют увеличить эксплуатационную нагрузку на самолеты в течение следующих 12 месяцев.

В целом, цифры, приведенные в представленном в этом году отчете о состоянии воздушного флота, впечатляют, особенно когда они в рамках хронологических данных. Объем мирового флота коммерческих воздушных судов вырос с 7300 самолетов в 1991 году до более 20 000 в 2016 году. Стоимость ежегодных поставок возросла с 2,6 млрд. долларов США в 1991 году до 18 млрд. долларов США в 2016 году. Представленность различных моделей коммерческих воздушных судов также значительно расширилась. 15 лет назад доступно было лишь 13 различных моделей. Сегодня это число составляет более 30. Такие самолеты стали также более функциональными и комфортабельными. Самый широкий диапазон любого коммерческого воздушного судна вырос с 4500 морских миль в 1991 году до 7500 морских миль на сегодняшний день. И вместе с тем увеличился диаметр кабины. В 1991 году максимальный диаметр кабины составлял 92 дюйма. Сегодня этот показатель составляет 102 дюйма.

Хотя США по-прежнему и на сегодняшний день являются крупнейшим рынком деловой авиации, его доля на рынке несколько снизилась. В 1991 году доля США составляла 72%. На сегодняшний день доля рынка новых поставок составляет 65%.

Нет никаких сомнений в том, что Северная Америка продолжит доминировать на рынке деловой авиации в обозримом будущем, а Европа будет занимать вторую позицию. Если сейчас оператору нужен самолет, лучшего времени для закупки коммерческого воздушного судна не найти. Финансирование самолетов снова доступно по низким процентным ставкам, а сделки по закупке новых или «как новых» коммерческих воздушных судов редко бывали выгоднее, чем сейчас. Другими словами, есть все основания снова иметь оптимистичный взгляд на ситуацию.

Лучше один раз попробовать, чем сто раз услышать

«О вкусах не спорят» – афоризм всем знакомый. Однако мало кто знает, что выражение это пришло к нам из Древнего Рима. Полная его версия «Degustibus non est disputandum» звучит следующим образом: с дегустатором о вкусах не спорят. Действительно, дегустатор – это специалист, который знает все о дегустируемом продукте, и, кажется, дегустаторы самые

счастливые люди на свете. Они первыми вкушают новые сорта сыра, шоколада, чая, кофе, кондитерских и многих других видов изделий. Определяют качество крепких напитков, дорогих сигар.

Команда Jet Catering провела серию презентаций блюд из нового меню от нашего шеф-повара Гри-

горьева Дмитрия. Первыми попробовать шедевры Дмитрия смогли самые опытные дегустаторы нашей отрасли – наши клиенты.

Не боясь сильно ошибиться, можно утверждать, что в мире найдется не очень много людей, которые верят собственным ощущениям меньше, чем чужим впечатлениям и рассказам. Поэтому мы решили продемонстрировать нашим клиентам большой сет, который включал ассорти канапе и мини-блинчиков, которые с начала масленичной недели и по сей день остаются хитом холодных закусок; салаты, горячие мясные и рыбные блюда, несколько постных блюд, новинки детского меню и healthy food, и, конечно, восхитительные и всегда актуальные десерты!

В ходе презентаций, каждый Гость имел возможность собрать все блюда вместе с Дмитрием, и создать свой шедевр в том виде, в котором он был бы подан пассажиру на борту самолета. Данная концепция презентаций носила обучающий характер, что очень понравилось не только стюардессам и кейтеринг-менеджерам, которые имеют непосредственное отношение к питанию пассажиров, но и особым гостям, которые до этого имели непосредственное отношение только к пассажирам.

Так что же было представлено на наших презентациях?

В начале презентаций Дмитрий представлял салаты. Первым был представлен теплый салат с морепродуктами, который выполнен в средиземноморском стиле. Свежие морепродукты в маринаде из кленового сиропа подаются на хрустящей зелени. Блюдо украшается икрой из красного вина и фирменными чипсами от Шефа.



Следующим был представлен салат с козьем сыром. В данном блюде козий сыр, глазированный в кленовом сиропе, Дмитрий подает на хлебцах из бородинского хлеба. Свежий микс-салат заправляется соусом песто, приготовленным по фирменному рецепту Шефа.

Третьим блюдом был как никогда актуальный постный салат со слайсами свеклы и сыром тофу. Данное блюдо очень легкое, и особенно понравилось девушкам. Свекла для салата готовится способом су-вид, и подается с кусочками сыра тофу, свежими листьями салата и филе спелого апельсина. Заправляется салат фирменным песто.

После салатов пришел черед мясных блюд, и первой была подана всегда актуальная классика – вырезка ягненка со сморчками. Как поклонник молекулярной кухни, Дмитрий подает данное блюдо с грибным муссом и пудрой из маслин. Невероятное сочетание!

Вторым горячим блюдом Дмитрий предложил перепелок в кленовом сиропе с чипсами из пармы. Данное блюдо выглядит весьма «экстравагантно», так как подается с муссом черного цвета, приготовленным из белых грибов.

За вкусным ужином время летит незаметно. Так и мы подобрались к рыбным блюдам. Дмитрий пред-



ложил гостям дорадо, приготовленную способом су-вид. Рыба подается на подушке из спаржи-гриль, а кокосовый соус напомнил гостям о путешествиях в Таиланд. А следующее блюдо подкрепило воспоминания о прекрасной стране! Чилийский сибас, глазированный в тайском соусе, никого не оставил равнодушным! Данное блюдо подается с ravioli из чернилы каракатицы и икрой из бальзамика, что придает ещё большей яркости вкусу.

Следующие два горячих блюда Дмитрий разработал для пассажиров, придерживающихся поста (болгарский перец фаршированный рисом и сыром тофу), и тех, кто является приверженцем здорового питания (мусс из тыквы с бланшированным цикорием и гребешком).

Конечно Дмитрий не оставил без внимания наших самых главных пассажиров, и продемонстрировал гостям очень интересное детское блюдо – мусс из цесарки с голландским соусом и мини-овощами. Данное блюдо положило начало разработке совершенно нового детского меню, которое мы анонсируем в будущих заметках.



После небольшого перерыва, мы добрались до десерта. Шеф разрабатывал свой сладкий шедевр весьма кропотливо, а эксперименты проводил совместно с самыми известными сладкоежками нашей команды. Шоколадный ганаш с карамельно-кунжутными трубочками, наполненными нежным кремом, на подушке из соуса с фундуком произвел настолько сильное впечатление на гостей, что запасы данного десерты мгновенно иссякли.

По окончании дегустации, мы еще долго беседовали с нашими гостями об идеях Шефа, о вариантах подачи блюд, делились своими мыслями о будущих проектах и идеях.

Мы благодарим компании Meridian, MSky, Sky Atlas, UpperTwo, Aviapages, Avia Business Group, FAI rent-a-jet, Jet Travel Club, Sirius Aero, LLjets, Emperor Aviation, Capital AviaNeft, President Jet, Air Charter Service и всех, кто принял участие в наших презентациях!

Мы всегда Вам рады, и с нетерпением ждем в гости всех читателей BizavWeek!

Кушайте с нами, кушайте сами.

*С вами был ваш кулинарный гид,
Хмельёва Анастасия. (Заместитель коммерческого
директора Jet Catering)*



Мы создаем шедевры

www.jet-catering.ru

Самолет недели

Оператор: ***Speedwings Executive Jet GmbH***

Тип: ***Cessna 560XL Citation Excel***

Год выпуска: ***2001 г.***

Место съемки: ***март 2017 в Geneva - Cointrin (GVA / LSGG), Switzerland***



Фото: Дмитрий Петроченко