



Минувшая неделя прошла достаточно спокойно. Компании заканчивают последние приготовления к ноябрьской NBAA, и уже через неделю станет настоящим жарко. Бегло просматривая список экспонентов, в глубине души завидуешь посетителям выставки. Увы, но в этом году BizavNews просто технически не сможет приехать в Орландо, так как параллельно необходимо присутствовать в других, зачастую в более важных, местах. Но, благодаря тому, что на NBAA будут работать наши друзья, обещаем онлайн режим и массу эксклюзива.

В конце октября мы ждем результаты работы производителей за третий квартал. А дальше нас ждет удивительное ралли – последняя боевая четверть. Обычно количество поставок в последний месяц года зашкаливает. По предварительным прогнозам, этот год скорее всего не станет исключением. Пока же свой прогноз, правда на ближайшие 10 лет, выпустил Jetcraft. Мы подробно расскажем о нем в этом номере. Кстати, практически без изменений остались цифры в отношении поставок новых самолетов в Россию и СНГ. Как и в прошлом году аналитики предполагают, что в ближайшие десять лет на наш рынок будут поставлены 315 бизнес-джетов.

И под конец хотелось бы поздравить наших партнеров из Airbus Helicopters, которые на минувшей неделе отпраздновали двадцатилетие своей популярной модели H135. Этот вертолет относится к семейству легких и средних вертолетов EC135. На сегодняшний день порядка 1100 двухдвигательных вертолетов этого семейства были поставлены заказчикам и эксплуатируются в 75 странах по всему миру более чем 300 операторами.



## Прогнозы по России не поменялись

Jetcraft опубликовала второй ежегодный прогноз развития отрасли деловой авиации на ближайшие десять лет – в Россию и СНГ будет поставлено 315 новых бизнес-джетов

стр. 22



## Медицинский «Ансат» начал работу

Первый российский серийный вертолет с медицинским модулем передан Министерству здравоохранения Республики Татарстан

стр. 23



## Исландия – далекая и близкая

Несмотря на то, что островная страна достаточно далека от крупных промышленных и финансовых центров в прямом и переносном смысле, бизнес-авиация здесь достаточно развита

стр. 24



## Face to Face

На прошлой неделе в Cannes Mandelieu Airport прошла первая выставка и конференция AIR OPS Europe, организованная EBAA. В будущем это мероприятие планируется сделать ежегодным

стр. 27

# Gulfstream G650



## Технологии меняют бизнес-авиацию

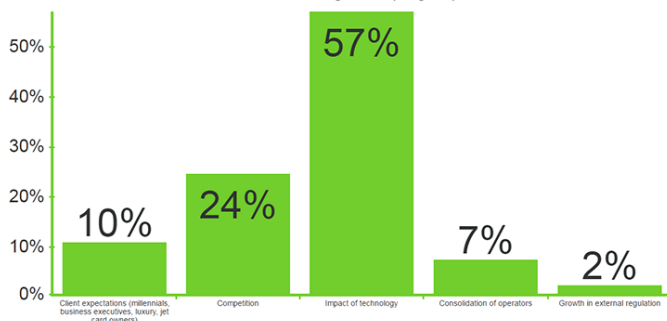
На недавней конференции Avinode Academy Gothenburg 2016 велся разговор о технологиях в бизнес-авиации, и приглашенные докладчики и участники дискуссии очень глубоко погрузились в эту актуальную тему.

Управляющий директор Avinode International Marketplace Оливер Кинг начал свое выступление, ссылаясь на цитату Макиавелли: «Всякий, кто желает иметь постоянный успех должен со временем менять свое поведение. В настоящее время мы сталкиваемся с быстро развивающейся эрой технологий. Обескураживающая, стимулирующая эпоха и время огромных возможностей».

Следуя этому тренду, Avinode попросила участников мероприятия высказать свои мысли о том, как технологии изменили бизнес-авиацию. 57% опрошенных высоко оценили технологические инновации, сказав, что воздействие технологий привело к самым большим изменениям в бизнес-авиации за последние десять лет. Кроме того, технологии ведут

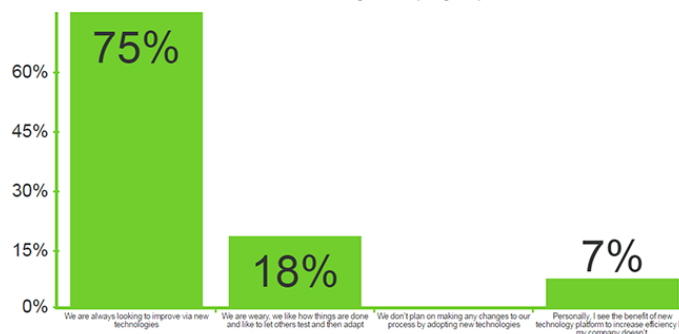
### Where do you feel the biggest change has been in business aviation over the past 10 years?

📌 Poll is full and no longer accepting responses



### How progressive has your organization been in adopting technology to remain competitive?

📌 Poll is full and no longer accepting responses



к повышению конкурентоспособности в переполненной отрасли, а также позволяют соответствовать ожиданиям клиентов.

Три четверти (75%) респондентов также сказали, что они всегда стремятся улучшить свой бизнес с помощью новых технологий, в то время как 18% признались, что быстрый темп развития технологий утомляет их, и они, прежде чем внедрять новые методы, предпочитают оставить тестирование новых технологий другим.

Две трети (63%) участников считают, что наибольшее влияние технологии оказали на методы продаж – будь то через веб-сайт, мобильные приложения или онлайн брокеры. Это был интересный момент, так как в качестве спикеров на конференции приняли участие Майк Райан из Fly Victor и Педро Нассиф из VistaJet, которые убедительно доказали, что их предприятия используют данные технологии, чтобы успешно конкурировать.



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

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



## DC Aviation Al-Futtaim начинает строить второй ангар

Дубайская DC Aviation Al-Futtaim (DCAF) планирует завершить строительство нового ангара к третьему кварталу 2017 года. На этой неделе компания торжественно начала работы по существенному расширению своего объекта в аэропорту Dubai South. Новый ангар будет иметь площадь 6800 кв.м., а общая площадь земельного участка, которым располагает компания, составит до 24000 кв.м., в том числе перрон до 13000 кв.м.

Расширение более чем вдвое увеличит емкость крытых объектов, а также позволит DCAF добавить два отдельных отсека по техническому обслуживанию воздушных судов и обеспечит достаточно места для размещения дополнительного оборудования и склада. Новый ангар также позволит значительно увеличить количество и размер воздушных судов, которые могут быть размещены «под крышей».

«Расширение нашего объекта позволит предоставлять услуги в соответствии с растущими потребностями наших VVIP клиентов», - сказал Хольгер Остхаймер, генеральный директор DC Aviation Al-Futtaim. «Со момента начала работы в 2013 году, DCAF неуклонно расширяет масштаб своей деятельности, и в настоящее время компания имеет в управлении четыре самолета, включая два Bombardier Challenger 604, Gulfstream G200 и Bombardier Global XRS».

«Расширение поможет нам и дальше развивать бизнес по управлению воздушными судами, а также работать в сегменте технического обслуживания, на который в настоящее время имеется спрос клиентов, эксплуатирующих Airbus A320, Bombardier Global Express, Challenger 604/605, Global 6000 и Global 5000 Vision», - добавил он.





FBO SHEREMETYEVO  
FBO PULKOVO



ПОЛНЫЙ КОМПЛЕКС УСЛУГ  
**ЕДИНЫЙ ЦЕНТР ПРОДАЖ**  
**+7 (495) 981 38 26**

### Шереметьево & Пулково

<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Терминалы бизнес-авиации</li> <li>▪ Хранение воздушных судов</li> <li>▪ Наземное обслуживание</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Обеспечение полетов</li> <li>▪ Вертолетный трансфер в аэропорт</li> </ul>
---	--

a-group.aero

## Korean Air расширяет чартерный бизнес

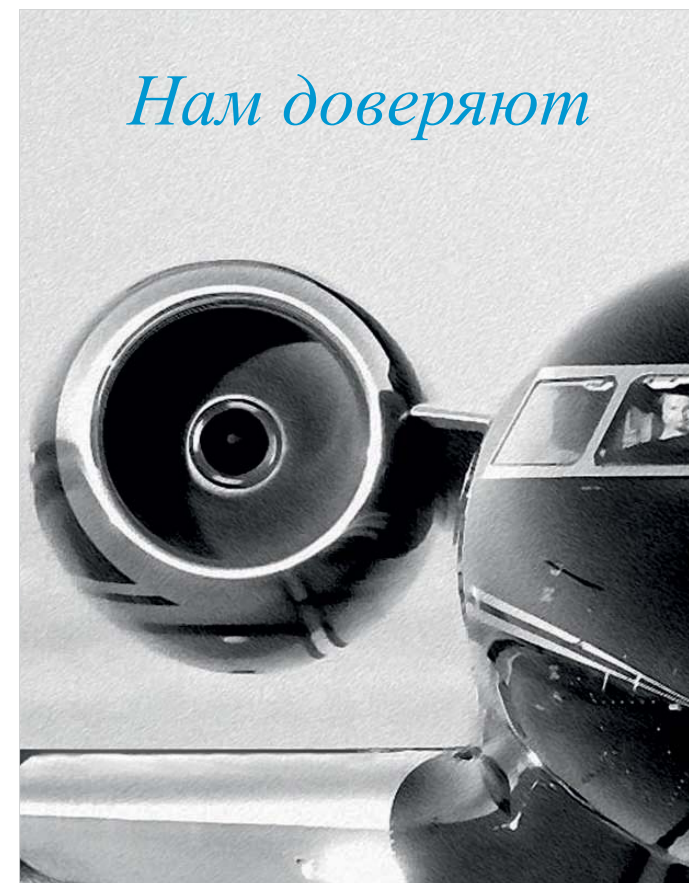
Корейский авиаперевозчик Korean Air расширил свой чартерный бизнес после ввода в эксплуатацию нового Gulfstream G650ER (самолет получен оператором в августе 2016 г.). По словам представителя перевозчика, отдельное подразделение деловой авиации Korean Air Business Jet имеет флот из Gulfstream G650ER, двух Global Express XRS и двух Boeing BBJ 737-700.

Два BBJ имеют регистрацию HL8222 и HL7759. Семилетний HL8222 управляется дочерней компанией Korean Air, Hanjin Heavy Industries, а 10-летний

HL7759 недавно приобретен у компании Samsung Techwin, местной технологической компании, недавно переименованной в Hanhwa Techwin.

Два Global Express зарегистрированы как HL8230 и HL8238. HL8230 был поставлен Korean Air шесть лет назад, в то время как HL8238 2010 года выпуска, ранее также принадлежал Samsung Techwin. G650ER зарегистрирован как HL8068.

Кроме того, на сайте подразделения указан один вертолет Sikorsky S-76C, как доступный для чартера.



**SkyClean**

профессиональный  
авиационный  
клининг

ШЕРЕМЕТЬЕВО • ДОМОДЕДОВО • ОСТАФЬЕВО



## Embraer в третьем квартале поставил 25 джетов

В третьем квартале текущего года бразильский авиапроизводитель Embraer передал клиентам 25 бизнес-джетов: один Phenom 100E, 12 Phenom 300, два Legacy 650, шесть Legacy 450 и четыре Legacy 500. С начала года производитель передал клиентам 74 деловых самолета. В компании ждут результаты четвертого квартала, когда традиционно поставки самолетов существенно вырастают.

За шесть месяцев Embraer Executive Jets поставил клиентам 49 бизнес-джетов против 45 самолетов годом ранее. Речь идет о 35 джетах семейства Phenom

и 14-ти самолетах Legacy/Lineage. Напомним, что в течение 2015 года производитель поставил 120 бизнес-джетов: 82 семейства Phenom и 38 «крупных» самолетов – Legacy 450/500/650 и Lineage 1000.

Embraer ожидает, что в течение 2016 года поставки больших бизнес-джетов (в иерархии компании — это семейства Legacy и Lineage) увеличатся по сравнению с 2015 годом, по крайней мере, на треть. Этому способствует увеличение темпа выпуска новых Legacy 500 и 450. Также в этом году компания ожидает снижение поставок легких бизнес-джетов.



ALL-AROUND LUXURY,  
POWER-PACKED  
PERFORMANCE

Rethink Convention.  **EMBRAER**  
Executive Jets

[EmbraerExecutiveJets.com](http://EmbraerExecutiveJets.com)

## Bombardier планирует нанять 200 специалистов

На фоне расширения собственной сети сервисных центров компания, Bombardier Business Aircraft планирует нанять в США и Великобритании более 200 специалистов по техническому обслуживанию. Компанию интересует ряд позиций, начиная от техников для команды быстрого реагирования и по ТОиР планеров и двигателей, до специалистов по авионике, лицензированных инженеров, механиков и руководителей.

В технических центрах Bombardier уже работает 850 специализированных техников, которые провели в общей сложности 45000 мероприятий по техническому обслуживанию. Расширение сети ТОиР

Bombardier включает новый центр в лондонском Биггин Хилл, а также компания наблюдает рост спроса на услуги, особенно на объекте в Вичита.

Также это хорошая новость от компании, которая в настоящее время проводит мероприятия по сокращению расходов, что должно привести к укреплению денежной позиции. Но сокращение затрат включает и увольнения по всей компании. Кроме того, в подразделении бизнес-авиации замедлились темпы производства семейства Global и планируется уволить неопределенное количество рабочих, занятых на производстве Learjet, так как производитель прогнозирует слабость этого сегмента рынка.





**FBO RIGA**  
A part of Flight Consulting Group

**ЦЕНТР БИЗНЕС-АВИАЦИИ В РИГЕ**





**ЛУЧШИЙ FBO В ЕВРОПЕ**  
ОБЛАДАТЕЛЬ ПРЕМИИ  
«SAPPHIRE PEGASUS AWARD»

[www.riga.aero](http://www.riga.aero)



## G280 устанавливает 57-й рекорд скорости

Компания Gulfstream Aerospace сообщила об очередном рекорде скорости между парами городов, установленном на суперсреднем G280. Недавно самолет установил рекорд на маршруте между Гернси, одним из Нормандских островов в Европе, и Тетерборо, Нью-Джерси. Это достижение позволяет совершать трансатлантические путешествия всего за семь часов и 26 минут.

Бизнес-джет покинул аэропорт Гернси в 7:54 утра по местному времени и прибыл в аэропорт Тетерборо в 10:20 утра по местному времени, завершив 3216-мильный (5956 км) рейс со средней скоростью 0,80 Маха.

«Этот полет продемонстрировал выдающиеся взлетные характеристики G280», - сказал Скотт Нил,

старший вице-президент по глобальным продажам компании Gulfstream. «Доступная взлетная дистанция в аэропорту Гернси составляет менее 5200 футов, однако G280 был в состоянии выполнить этот рейс с большим запасом. Одним из многочисленных достоинств G280 является возможность использовать небольшие аэропорты и взлетно-посадочные полосы без ущерба для дальности и скорости».

С момента ввода в эксплуатацию в ноябре 2012 G280 установил 57 рекордов скорости. Он имеет дальность 3600 морских миль/6667 км при скорости 0,80 Маха. Пока заявка на рекорд рассматривается Национальной ассоциацией аэронавтики США, компания также отправила документы в Международную Авиационную Федерацию в Швейцарии на признание мирового рекорда скорости между парами городов.



# Gulfstream

## SILK WAY BUSINESS AVIATION

Представляем совершенно новый

# G650

## Новые контракты AMAC Aerospace

Швейцарский провайдер услуг по ТОиР и комплектации интерьеров бизнес-джетов AMAC Aerospace продолжает наращивать портфель заказов. Как рассказали BizavNews в компании, за минувший месяц удалось подписать новые контракты. В частности, речь идет о выполнении тяжелых форм технического обслуживания на двух самолетах Gulfstream и трех контрактов по продлению летной годности – Airbus A330 и двух PC-12. Также AMAC Aerospace выполнит 72-месячную форму для частного Gulfstream GV, который позже будет полностью покрашен на производственных мощностях компании в Базеле.

Ранее, после работ по техническому обслуживанию (C-check) AMAC Aerospace передал заказчикам два самолета Gulfstream G450, Airbus Corporate Jet ACJ319, Airbus A320 (после технического обслуживания и установки VIP интерьера) и еще одного ACJ320, контракт на который был заключен два года назад.

В августе AMAC Aerospace передал заказчику B747-8i VVIP после первого ежегодного профилактического осмотра (кастомизация этого самолета была произведена силами AMAC Aerospace в 2015 году). По аналогичной схеме владельцам были переданы Boeing 777-200 (Aviation Link) и ACJ340 (Airbus 340-600), принадлежащий правительству Азербайджана. Все эти работы стали возможны после введения в эксплуатацию нового четвертого ангара.

Сейчас AMAC Aerospace сейчас владеет одним из самых больших авиационных комплексов в Европе. У компании в аэропорту Базеля имеются четыре ангара (28280 кв.м.), позволяющие обслуживать любые типы самолетов, включая Airbus A340, Boeing 777 и Boeing 747-8 (на обслуживание этого типа компания получила сертификат Part 145 в ноябре 2012 года). Общая площадь перрона и мастерских составляет 85000 кв.м.



**FORTAERO**  
Baltic Business / Universe in motion  
Aviation Alliance

WWW.FORTAERO.COM

JET PRIVÉ AU PRIX  
D'UN HÉLICO

ЧАСТНЫЙ САМОЛЁТ  
ПО ЦЕНЕ ВЕРТОЛЁТА

400XTI // \$5.5M

REPRÉSENTANT OFFICIEL DE NEXTANT AEROSPACE DANS LA CEI ET DES PAYS BALTES  
ИЗЪЯВЛЕННЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ NEXTANT AEROSPACE В СНГ И БАЛТИИ

nextant aerospace

WWW.NEXTANTAEROSPACE.COM  
SALES@NEXTANTAEROSPACE.COM  
+372 630 00 10





## Airbus Helicopters разработал электронный бортжурнал

В июле компания Airbus Helicopters получила одобрение французских авиационных властей (DGAC) на использование нового мобильного и веб-приложения Fleet Keeper. Данное программное обеспечение должно полностью заменить бумажный технический журнал у авторизованных Airbus Helicopters сервисных организаций. Эта важная веха, которая позволяет полностью заменить бумажные технические журналы операторов.

Приложение Fleet Keeper было разработано в прямом контакте с операторами для того, чтобы упростить и облегчить их ежедневную работу. Благодаря новому инструменту, операторам больше не придется ждать конца рабочего дня для получения полетных данных и технической информации о событиях с их вертолетами. Теперь они могут следить за всем своим флотом в режиме реального времени и в любом месте, независи-

мо от того, действуют они с одной или нескольких баз.

Fleet Keeper также помогает операторам прогнозировать работы по техническому обслуживанию и эффективно планировать эксплуатацию вертолета. Кроме того, пилоты, специалисты по летной годности и механики могут в режиме реального времени обмениваться между собой данными, устранив необходимость дублирования рукописных отчетов. Все полетные данные и техническая информация, записанная перед полетом, во время полета и после полета автоматически загружается в облачное хранилище, доступное как с планшетных, так и со стационарных компьютеров.

Стартовым заказчиком на Fleet Keeper стал французский вертолетный оператор Corail Helicopters, базирующийся на острове Реюньон. Контракт на покупку приложения был подписан в октябре 2016 г.



ЦЕРЕМОНИЯ  
ВРУЧЕНИЯ ПРЕМИИ  
«КРЫЛЬЯ БИЗНЕСА»

17 ФЕВРАЛЯ 2018

wingsaward.ru



## AirX Charter нацелился на США

Мальтийский бизнес-оператор AirX Charter (второй по величине на Мальте после VistaJet) ввел в эксплуатацию 100-местный Airbus A340-300 в конфигурации бизнес-класса. Самолет 2000 года выпуска (9H-BIG) будет выполнять полеты в США. Это стало возможным после приобретения AirX Charter контрольных пакетов акций американских ViaAir (Part 121) и Elite Business Aircraft (Part 135). В ближайшее время менеджмент компании официально объявит о создании американской дочки AirX America, которая будет базироваться в Orlando Int'l.

Председатель правления AirX Charter Джон Мэтьюс рассказал журналистам, что в течении ближайших пятнадцати месяцев американский парк увеличится до десяти самолетов. Основой парка станет Cessna Citation X для полетов «от побережья до побережья», а также Gulfstream IV-SP для полетов в Европу и

Bombardier Challenger 850 для обслуживания рейсов из Нью-Йорка в Лос-Анджелес. Все самолеты достались AirX America «по наследству» от Elite Business Aircraft. Существующий же парк ViaAir, состоящий из пяти ERJ-145 будет продолжать работать в рамках госконтрактов правительства США (Essential Air Service).

Сейчас группа AirX Charter представлена подразделениями AirX Charter (Germany) (Egelsbach), AirX Executive Jets (Salzburg) и Elytra Charter (EYC, Egelsbach). Собственный парк компании состоит из самолетов Boeing 737 VIP (9H-OME и 9H-ANA), Challenger 850 (D-AJOY), Challenger 850 (9H-CLG), Legacy 600 (9H-JPC и 9H-WFC), Legacy 600 (9H-KAP), Citation X (D-BOOC) и Citation Sovereign (D-CLEO). Еще около 10 самолетов находятся на правах управления, часть из которых также доступны для чартеров.



НИКА  
РОССИЯ



Производство ювелирных часов по индивидуальным заказам  
+7 495 988 73 33 доб. 1295



## IX Вертолетный форум состоится 25 ноября

25 ноября 2016 года Ассоциация Вертолетной Индустрии организует IX-й Вертолетный форум на тему: «Качество – основа безопасности полетов и экономики». Генеральный спонсор мероприятия: АО «Вертолеты России».

В настоящее время во всем мире главной оценкой деятельности авиационной отрасли принята оценка уровня безопасности полетов. И это правильно, на достижение этой цели направлены усилия всех специалистов индустрии. Вертолетная индустрия не может быть исключением.

Безопасность полетов – многогранная проблема. А качество, как процесс и как результат, является одной из ключевых составляющих работы по повышению уровня безопасности полетов. Система управления качеством в вертолетной индустрии является



ключевым звеном не только в повышении уровня безопасности полетов, но и безопасности бизнеса в целом.

Это в равной степени относится как к авиакомпании, эксплуатирующей вертолеты, так и к заводам, изготавливающим вертолеты и компоненты. Неотъемлемое звено в этой общей цепочке качества – компании, обеспечивающие поставки в вертолетной индустрии, поскольку сохранность компонентов в процессе транспортировки и хранения или обеспечивает или подрывает качество.

Системный подход – основной в системе управления качеством, поскольку обеспечение качества требуется на всех технологических этапах. А самый непростой и трудноизмеримый элемент в этой системе – это люди, специалисты. При этом труд каждого человека на своем месте, в конечном счете, определяет качество труда всего коллектива.

Одним из самых сложных вопросов – критерии качества. Как обеспечить такие методы оценки работы всех звеньев вертолетной индустрии, которые позволят оценить работу авиазавода и авиакомпании? Ведь именно наличие сравнимых критериев оценки качества позволит выработать механизмы и методы работы, позволяющие своевременно и эффективно вносить коррективы в работу всех звеньев вертолетной индустрии. Такой подход позволит не только поднять безопасность полетов на новый уровень, но и поднять уровень безопасности и устойчивости вертолетного бизнеса в целом.

На предстоящем Форуме Вертолетной индустрии предполагается рассмотреть все аспекты обеспечения качества. Организаторы приглашают всех, кому небезразлична судьба вертолетной авиации, принять самое активное участие в Форуме.

## ДЛЯ ЦЕНИТЕЛЕЙ ВЕРТОЛЁТНОЙ ТЕХНИКИ



# AW139

+7 495 945-52-00

**EXCLASES** Holdings Ltd.

exclusive distributor of  **LEONARDO**  
HELICOPTERS

## Citation Latitude отправился в Австралию и Новую Зеландию

Hawker Pacific, торговый представитель Textron Aviation, с 14 по 22 октября 2016 года организует в странах Азиатско-Тихоокеанского региона большой демонстрационный тур нового бизнес-джета Citation Latitude. Самолет посетит Перт, Мельбурн, Окленд, Аделаида и Брисбен.

«Latitude получил выдающийся прием на рынке – в течение первых 10 месяцев клиентам поставлено около 40 самолетов, больше, чем любого другого самолета в этом классе. И мы очень рады представить его нашим клиентам в Австралии и Новой Зеландии», - сказал представитель Hawker Pacific Тони Джонс. «Самолет идеально подходит для региона с его способностью эксплуатироваться в сложных аэропортах, которые есть на всей территории Австралии и Новой Зеландии».

Citation Latitude стал очередной новой разработкой Cessna, в которой компания использовала «анти-кризисный» подход к проектированию. То есть были использованы некоторые отработанные технологии и узлы, к которым добавились новые возможности. Latitude достались некоторые узлы крыла, кормовая секция и двигатели PW306D от 12-местного Citation Sovereign+. При этом фюзеляж растянут, и салон является на данный момент самым широким среди самолетов Cessna, причем по всей длине, а она превышает 21 фут, пассажир может встать в полный рост. Самолет имеет экипаж из двух человек и вмещает девять пассажиров. Максимальная высота полета составляет 45000 футов (13716 м), а максимальная крейсерская скорость – 440 узлов (815 км/час). Набор высоты до 43000 футов (13106 м) занимает всего 23 минуты.

Citation Latitude выходит на рынок с улучшенными летно-техническими характеристиками, в том числе увеличенной дальностью и улучшенными взлетно-посадочными характеристиками. Максимальная дальность нового самолета составляет 5278 км/2850 морских миль, что на 277 км/150 морских миль больше расчетных данных, а разбег при взлете сократился до 1091 метра (3580 футов), по сравнению с ранее рассчитанными 1116 метрами (3660 футов). Также Citation Latitude имеет дальность полета 5000 км (2700 миль) на высокой крейсерской скорости. Стоимость Citation Latitude составляет \$ 16,5 млн.

Сертификат типа от Федеральной авиационной администрации США (FAA) на Citation Latitude был выдан в июне прошлого года, EASA – в феврале 2016 года.





## Surf Air через месяц начнет работу в Европе

Американский долевого оператор Surf Air готовится к запуску в конце ноября предоставления услуг в Европе, и уверен, что сможет повторить успех своей американской программы. «Мы анализировали и работали на рынке в течение последних шести месяцев», - говорит исполнительный директор Surf Air Europe Саймон Таллинг-Смит. «Вполне закономерно, что это привело к большому успеху – особенно среди тех путешественников, которые ищут альтернативу коммерческим авиакомпаниям. Мы уже набрали 150 клиентов».

Таллинг-Смит позиционирует Surf Air как «мощный продукт для часто летающих пассажиров». Клиенты платят ежемесячную абонентскую плату, от £1950 (\$2400), которая дает им право на неограниченное количество полетов по фиксированным маршрутам. Бронирование можно сделать через приложение Air Surf за 15 минут до вылета, а все полеты осуществляются из аэропортов, специализирующихся на частной авиации, или из FBO.

Стартовый рейс будет выполнен из лондонского Лутона (FBO Signature) в Цюрих (FBO ExecuJet). В течение трех месяцев Surf Air добавит к рейсовой



сети Женеву и Канны. Среди других европейских направлений планируются Париж, Дублин, Ибиза и Амстердам.

В настоящее время Surf Air Europe проводит переговоры с Cessna и Embraer с целью приобретения до 50 самолетов Citation CJ4 или Phenom 300, которые должны быть поставлены в течение пяти лет. «Мы надеемся принять решение в начале следующего года», - говорит Таллинг-Смит. «Мы ищем комплексное решение. График поставок, цена и обслуживание являются частью сделки». Он признает, что занял жесткую позицию в переговорах с двумя производителями, которые в нынешних экономических условиях, по его мнению, будут рады получить такой выгодный контракт.

Кроме того, компания хочет в следующем году добавить к европейскому флоту турбовинтовые Pilatus PC-12NG. «Мы будем получать их из значительного портфеля заказов Surf Air US», - говорит он. В Соединенных Штатах компания имеет флот из 12 PC-12NG и имеет заказ еще на 53 единицы.

Флот Surf Air Europe будет зарегистрирован в Великобритании и управляться TAG в британском сертификате АОС.

До приобретения новых самолетов Surf Air будет заказывать чартеры у ряда европейских операторов. «Мы приобрели значительное количество часов на семи- и восьмиместных бизнес-джетах, в том числе CJ4 и Phenom 300», - говорит глава компании. «Европейская программа зеркально отразит успех американской работы. С момента запуска в 2013 году мы приняли 3000 членов и в настоящее время выполняем около 90 рейсов в день между 12-ю городами в Калифорнии. И Европа также обладает огромным потенциалом».

**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

## ACS приветствует первого внешнего инвестора

Компания Air Charter Service объявила о включении в состав своих акционеров компании Alcuin Capital Partners в рамках активизации роста бизнеса. Alcuin приобрела миноритарный пакет акций, что создает платформу для дальнейшего развития ACS через поглощение новых бизнесов.

Джастин Боуман, Генеральный директор ACS, прокомментировал: «Тот факт, что компания выросла из подвала дома до крупнейшего авиационного брокера в мире, стало большим достижением и говорит об успехе нашей прекрасной команды и корпоративной культуры. Однако, мы по-прежнему очень амбициозная организация. До сих пор наш рост был довольно органичным. Мы продолжим эту стратегию, так как она доказала свою успешность в прошлом. В то же время мы хотим ускорить развитие

компании через инвестиции в технологии и приобретение новых дополнительных бизнесов.

Alcuin принесет в наш бизнес не только доступ к капиталу, но, что более важно, опыт и экспертизу в стратегии корпоративных поглощений, которые станут неоценимым вкладом в реализацию наших планов дальнейшего роста».

Марк Стори, сооснователь Alcuin Capital Partners прокомментировал: «Air Charter Service является лидером в своей сфере с отличными показателями роста. Планы компании по дальнейшей экспансии очень привлекательны для нас. Мы с нетерпением ждем начала работы с руководством ACS по реализации этих планов».





# меридиан

авиакомпания



Тел.: +7 (495) 500 3221  
Факс: +7 (495) 589 9756

comm@meridian-avia.com  
www.meridian-avia.com

ЭКСПЛУАТАЦИЯ  
ВОЗДУШНЫХ СУДОВ

ЧАРТЕРНЫЕ  
VIP-ПЕРЕВОЗКИ

МЕНЕДЖМЕНТ  
ВОЗДУШНЫХ СУДОВ

ОРГАНИЗАЦИОННОЕ  
ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПОЛЕТОВ

ПОДДЕРЖАНИЕ  
ЛЕТНОЙ ГОДНОСТИ  
ВОЗДУШНЫХ СУДОВ

BUSINESS JET  
OPERATOR  
WINNER 2015  
FOR  
MERIDIAN AIR COMPANY





## Jet Aviation Vienna обслужит Global и Challenger 350

Jet Aviation Vienna получила статус авторизованного сервисного центра по техническому обслуживанию (базовое и линейное) самолетов Bombardier Global 5000/6000, Global Express, Global Express XRS, а также Challenger 350.

«Мы рады возможности расширить ассортимент услуг, предлагаемых клиентам, и пригласить к сотрудничеству владельцев и операторов самолетов Bombardier, эксплуатируемых в регионе Центральной Европы. Сейчас порядка ста самолетов эксплуатируются в регионе», - говорит Деннис Кох, управляющий директор Jet Aviation Vienna.

Глобальный оператор бизнес-авиации Jet Aviation начал работу в Международном аэропорту Вены, открыв подразделение Jet Aviation Vienna в октябре 2014 года. Открытию нового подразделения пред-

шествовало подписание соглашения Jet Aviation с компаниями GATE V и FAME Executive Aviation, которые до этого являлись провайдерами услуг ТОиР и FBO в Вене. Получив возможность работы в столице Австрии, компания также обзавелась ангаром площадью 4000 кв. м., где размещен авторизованный сервисный центр Cessna, который проводит плановое и внеплановое обслуживание, а также услуги AOG для самолетов Cessna Citation.

«Спрос на услуги по наземному обслуживанию бизнес-джетов в этом регионе очень высок», - в свою очередь сказал старший вице-президент компании Jet Aviation по вопросам MRO и FBO в регионах Ближнего Востока и Азии Стефан Бенц. «Расширение возможностей отделения компании станет хорошим подспорьем в работе чрезвычайно загруженных филиалов, действующих в Базеле и Женеве».



## Отличная тенденция

Компания Air Charter Service, ведущий мировой чартерный брокер, сообщает о росте количества заказанных чартеров в годовом исчислении в первом полугодии текущего финансового года, которое закончилось 31 июля.

Джастин Боуман, генеральный директор компании ACS Group, комментирует: «Количество контрактов выросло на 9% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, и на конец июля составило более 5800 договоров. Мы очень довольны этим ростом, который следует за прошлым годом – нашим лучшим годом за историю компании, и сейчас наши ожидания превышены».

«В этом году пока у нас не было никаких «специальных мероприятий», таких как забастовки в портах Западного побережья в прошлом году, во время которых в течение трех недель мы совершали до трех чартеров в день на Boeing 747. Самым большим проектом, который мы провели в 2016 году, стало мировое турне Iron Maiden с 48-ю рейсами на Boeing 747 Ed Force One в период с февраля по июль, но вся эта работа была включена только в один чартерный контракт».

«Далекое от чартеров наше обновленное подразделение курьерской доставки работает очень хорошо, с ростом на 94%. Прошлый год был дебютным после новых инвестиций в него. Подразделение находится на правильном пути, и должно выполнить в этом году 1000 заданий, что станет замечательным достижением».

## H175 готовится к госслужбе

Европейский вертолетостроитель Airbus Helicopters на прошлой неделе завершил первый этап летных испытаний среднего двухдвигательного вертолета H175 в многоцелевом варианте для государственных служб. В этой предварительной тестовой кампании выполнено 12 полетов и в нее была включена первая демонстрация данного варианта стартовому клиенту, правительственной авиационной службе Гонконга. Этот оператор заказал в сентябре прошлого года семь машин, а первая поставка запланирована на конец 2017. Два дополнительных вертолета присоединятся к летным испытаниям в декабре после возобновления сертификационных полетов.

Данная модификация H175 в первую очередь предназначена для выполнения поисково-спасательных работ (SAR). Вертолет оснащен оптико-электронной сенсорной системой наблюдения и слежения с высокоточной цифровой картой, управляемой с отдельного рабочего места в кабине, а также двумя подъем-

ными механизмами, управляемым прожектором и громкоговорителем.

Вертолет оснащен автопилотом с продвинутыми режимами полета в поисково-спасательных операциях для снижения нагрузки на пилота. Одним из преимуществ данного варианта вертолета является возможность быстрой трансформации для разнообразных миссий. Широкий спектр задач, которые могут быть выполнены многоцелевым H175, включают поисково-спасательные операции, неотложную медицинскую помощь, пожаротушение, правоохранительные мероприятия и патрулирование, в том числе над морем.

Airbus Helicopters также сертифицировала для офшорного H175 режимы автоматического пилотирования в SAR-операциях, что позволяет операторам выполнять поисково-спасательные миссии на своих вертолетах.





## В Кольцово откроют ангар для джетов

Ангар для обслуживания воздушных судов деловой авиации откроется в аэропорту Кольцово до конца 2016 года, передает агентство ЕАН. Об этом на пресс-конференции сообщил журналистам директор по стратегическим коммуникациям холдинга «Аэропорты регионов» Евгений Красиков.

«Мы заканчиваем строительство ангара для бизнес-авиации. До конца года он будет вводиться в эксплуатацию», - сказал он.

Он уточнил, что проект реализовывался в партнерстве с УГМК, чья деловая авиация базируется в Кольцово. Сумму инвестиций представитель аэропорта называть не стал.

Отметим, что ангар для деловой авиации – это по сути единственный крупный проект, заявленный в масштабной инвестпрограмме Кольцово до 2020 года, которую аэропорт обнародовал в конце 2014 года.

Согласно проекту, ангар будет представлять из себя одноэтажное сооружение общей площадью более 2800 кв. м. В нем будет возможно разместить от одного до четырех самолетов в зависимости от их типа и габаритов, а также проводить наземное обслуживание и необходимые регламентные работы. Также при проектировании объекта была учтена возможность поэтапного увеличения ангарного комплекса.

Сейчас же аэропорт «Кольцово» имеет только VIP-терминал, открытый в 2006 году. На его реконструкцию ушло по предварительным данным до 15 млн. рублей. Стоит отметить, что на сегодняшний момент это, пожалуй, самое красивое и необычное здание терминала, существующее в России.

## Итоги работы Flight Center

Российский центр по техническому обслуживанию самолетов Cessna - компания Flight Center подводит итоги первого года работы. «Чуть больше года назад мы подписали соглашение о создании Сервисного центра. А сегодня, посмотрите, - это уже активно развивающаяся компания, которая предлагает уникальный на нашем рынке набор услуг», - комментирует Руслан Устинов, основатель Авиацентра «Воскресенск» и соучредитель Flight Center.

Конкурентная цена на техническое обслуживание и самые низкие цены на запчасти, обеспечиваемые за счет прямых поставок с завода-изготовителя, квалифицированный и опытный персонал, европейский уровень обслуживания, гарантия качества выполненных работ, индивидуальный подход к пожеланиям заказчиков, а также дополнительные привилегии и бонусы - все это позволило Flight Center завоевать уважение коллег и лояльность клиентов.

«За этот год команда Flight Center проделала большую и важную работу. Мы получили в Федеральном агентстве воздушного транспорта сертификат соответствия на проведение технического обслуживания и успешно прошли аудит Компании Cessna Aircraft,» - говорит Генеральный директор Центра Владимир Хроменков.

Подтверждая слова коллег, генеральный директор компании Jet Transfer и официальный представитель Cessna Aircraft в России - Александр Евдокимов добавляет: «Flight Center мы создавали, учитывая огромный опыт каждого из нас. Думаю, что именно коллективное мнение о том, каким должен быть современный авиационный сервисный центр для малой авиации и дало свой результат. Мы будем развиваться дальше и продемонстрируем уровень достойный владельцев самолетов в России».



## Новый King Air - в Бразилию

Beechcraft готовится поставить в Бразилию первый двухмоторный турбовинтовой самолет King Air оборудованный авионикой Rockwell Collins Pro Line Fusion. Модернизированная версия самолета получила местный сертификат 10 октября.



Новое приборное оборудование, которое заменяет авионику Pro Line 21, включает в себя три многофункциональных 14-дюймовых дисплея со встроенными сенсорными контрольными панелями, систему синтетического технического зрения с высокой разрешающей способностью и мультисенсорную систему управления полетом.

King Air семейств 350i, 250 и C90GTx с авионикой Pro Line Fusion уже сертифицированы в США и Европе. К концу июня было поставлено соответственно 32, 14 и четыре самолета.

Вице-президент производителя по продажам в Латинской Америке и Карибском бассейне Ланни О'Бэннайон говорит, что самолеты King Air «долго остаются лидерами в Бразилии и во всей Латинской Америке из-за своей универсальности и надежности при работе в тяжелых условиях на коротких, неподготовленных взлетно-посадочных полосах».

По данным Flight Fleets Analyzer, в Бразилии зарегистрировано более 400 King Air, что является вторым по величине флотом данного типа после США.

## MGM получает очередной Lineage 1000E

Американская компания MGM Resorts International, один из крупнейших операторов гостинично-развлекательных комплексов и казино, получила второй из трех заказанных самолетов Embraer Lineage 1000E. 13 октября самолет (бортовой номер N783MM) прибыл в распоряжение компании в международный аэропорт Лас-Вегаса.

Новый самолет был получен в рамках контракта на поставку шести самолетов (ноябрь 2015 года), включая три Lineage 1000E и три Legacy 500. Сумма сделки составляет более \$200 млн. в ценах 2015 года. Известно, что эту небольшую флотилию MGM Resorts International будет использовать для доставки VIP клиентов по всему миру.

MGM Resorts International – новое название двух хорошо известных в мире казино компаний MGM Grand Inc. и Mirage Resorts Inc, которые объединились в 2000 году и получили имя MGM Mirage. Американский бизнесмен армянского происхождения – Кирк Керкорян встал во главе новой компании. В 2005-м году во владения MGM Mirage вошла вся «полоса Вегаса» (7-километровая территория в Лас-Вегасе, на которой расположены все самые крупные и дорогие строения города) площадью в 336 га, общая стоимость которой приравнивается к \$5,9 миллиардам. В июне 2010-го акционеры проголосовали за переименование MGM Mirage в MGM Resorts International.





## Airbus Helicopters празднует 20-летие H135

Компания Airbus Helicopters (ранее Eurocopter) в рамках прошедшей на прошлой неделе в Амстердаме выставки Helitech отпраздновала двадцатилетие своей популярной модели H135. H135 относится к семейству легких и средних вертолетов EC135. На сегодняшний день порядка 1100 двухдвигательных вертолетов этого семейства были поставлены заказчикам и эксплуатируются в 75 странах по всему миру более чем 300 операторами. Общий налет мирового парка этих машин превышает 3,25 миллионов часов.

«Один из самых успешных легких вертолетов компании Airbus Helicopters, H135 (ранее EC135 T3/P3), известен высокой выносливостью, компактностью, низким уровнем шума, надежностью, функциональностью и экономичностью. Этот двухдвигательный вертолет может эксплуатироваться в разных условиях, в том числе на высокогорье и в жарком климате. Он также способен выполнять рейсы с большей загрузкой на более дальние расстояния, чем любой другой вертолет этой категории», - так характеризует вертолет Штеффен Лутц, генеральный директор компании DRF Luftrettung, стартового заказчика H135, получившего первый вертолет данного типа в 1996 году.

Благодаря бесподшипниковому несущему винту, фирменному рулевому винту Fenestron, обновленному программному обеспечению контроля двигателя и новому боковому забору воздуха H135 обладает большей коммерческой загрузкой и лучшими в своем классе летными качествами во всех режимах полета.

Для этой машины доступны два варианта двигателей с установкой системы FADEC: Turbomeca Arrius 2B2PLUS или Pratt & Whitney Canada PW206BB. Эти газотурбинные двигатели отличаются высокой надежностью, превосходными характеристиками даже



в случае аварийного полета на одном двигателе и низким расходом топлива.

В оснащении кабины пилотов H135 использованы самые современные технологии, что позволяет гарантировать высочайший уровень безопасности полетов. Дополнительная безопасность обеспечивается увеличенной мощностью двигателей Turbomeca Arrius 2B2PLUS и Pratt & Whitney Canada PW206BB.

Авионика для полетов по приборам (для одного или двух пилотов в зависимости от выбранной модификации) обеспечивает надежность даже в самых непростых условиях, что особенно важно для выпол-

нения таких задач как транспортировка на шельфовые нефтегазовые платформы и авиационных работ, включая обслуживание ветровых электростанций в открытом море.

Вертолет является одним из самых тихих в своем классе: шумовой след H135 значительно меньше, чем у вертолетов прошлого поколения той же категории. Это, в частности, оценят клиенты компаний, которым часто приходится совершать полеты над городами и густонаселенными районами, а также операторы корпоративного транспорта, санитарной и полицейской авиации.

## Ближе к клиенту

17 октября 2016 г. оператор деловой авиации INSAT-AERO провел демонстрацию бизнес-джета Embraer Legacy 600 (2007 года выпуска), находящегося в коммерческом управлении компании. Презентация Legacy 600, доступного для выполнения чартерных рейсов, проводилась для клиентов и партнеров INSAT-AERO в терминале Центра деловой авиации «Внуково-3».

Мероприятие INSAT-AERO посетили представители

международных и российских авиаброкеров, которые высоко заинтересованы в предоставлении Legacy 600 для организации частных перелетов своих клиентов. Партнерам была предоставлена возможность непосредственно познакомиться с интерьером и экстерьером Legacy 600, пользующимся значительным спросом среди клиентов, предпочитающим воздушные суда класса Super-Midsize.

Бизнес-джет Legacy 600, управляемый INSAT-AERO,

базируется во Внуково-3, рассчитан на организацию перелета до 13 пассажиров, имеет достаточно вместительное багажное отделение объемом почти 7 м<sup>3</sup>. Превосходный интерьер бизнес-джета позволяет даже самым требовательным пассажирам провести полет с комфортом: будь то бизнес-перелет или путешествие.

Время подготовки рейса на Legacy 600, благодаря наличию собственных технических специалистов INSAT-AERO, составляет до 3 часов, а область беспосадочного перелета захватывает расстояние более 6 000 км – от Москвы до Дальнего Востока, вся Европа, ОАЭ и др.

«Учитывая высокую заинтересованность партнеров и клиентов в организации рейсов на Legacy 600, менеджмент которого мы осуществляем, INSAT-AERO планирует проведение подобных мероприятий на периодической основе. Так, ближайшее планируется уже в декабре – так что с удовольствием приглашаем наших партнеров воспользоваться этой возможностью», – прокомментировали представители INSAT-AERO.

INSAT-AERO – оператор деловой авиации, функционирующий на рынке авиационных услуг с 1993 г. Основными направлениями деятельности INSAT-AERO является менеджмент воздушных судов, организация частных перелетов, а также предоставление дополнительных услуг. Наличие собственного авиапарка, многолетний опыт INSAT-AERO, а также стратегическое партнерство с крупнейшими игроками рынка деловой авиации мира позволяет INSAT-AERO предоставлять своим клиентам высокое качество сервиса в зависимости от пожеланий наших клиентов, географии и времени.



Фото: Дмитрий Осипов



## Textron отчитался за третий квартал

Концерн Textron Inc. 20 октября 2016 года сообщил о результатах третьего квартала текущего года. В состав корпорации входят авиапроизводители Cessna Aircraft, Beechcraft (Textron Aviation) и Bell Helicopter.

Как сообщается в отчете корпорации, в третьем квартале 2016 прибыль Textron на одну акцию составила \$1,10, по сравнению с \$0,63 в том же периоде прошлого года. Общая квартальная выручка компании равнялась \$3,3 млрд., что на 2,2% больше чем в третьем квартале 2015 года. Квартальная прибыль концерна составила \$310 млн., что на \$2 млн. меньше, чем в прошлом году.

«Мы хорошо отработали в третьем квартале, улучшение рентабельности наблюдалось в Systems и Bell», - сказал председатель и главный исполнительный директор Textron Скотт С. Доннелли. «В подразделении Aviaton мы по-прежнему воодушевлены сильной рыночной нишей Latitude и прогрессом в программе Longitude, который две недели назад совершил первый успешный полет».

В то же время Доннелли признал, что рыночная среда для продаж устаревших Cessna Citation остается «сложной». При этом он назвал спрос на линейку Beechcraft King Air «устойчивым», хотя несколько меньшим, чем в прошлом году.

### **Textron Aviation**

Квартальный доход Textron Aviation вырос на \$39 млн., до \$1,198 млрд., в первую очередь за счет увеличения объемов продаж и более благоприятного распределения структуры поставок.

Компания поставила в квартале 41 новый самолет Citation и 29 турбовинтовых King Air, по сравнению с 37 Citation и 29 King Air в третьем квартале прошлого

года. За первые девять месяцев производитель поставил 120 бизнес-джетов и 78 турбопропеллеров, по сравнению с 106 и 84, соответственно, в течение первых трех кварталов прошлого года.

В третьем квартале Textron Aviation зафиксировала прибыль \$100 млн, по сравнению с \$107 млн. год назад. На конец третьего квартала компания имела объем заказов на \$1,1 млрд, что примерно равно уровню второго квартала.

### **Bell Helicopter**

Доходы Bell снизились на \$22 млн, до \$734 млн. В

третьем квартале вертолетостроитель поставил 25 коммерческих вертолетов, по сравнению с 45-ю в прошлом году. Это снижение было частично компенсировано поставками военной техники – шесть V-22 и восемь H-1 по сравнению с четырьмя V-22 и пятью H-1 в третьем квартале прошлого года. Всего с начала года компания поставила 79 гражданских вертолетов, по сравнению со 119 за девять месяцев 2015 года.

Прибыль производителя снизилась на \$2 млн., в основном из-за низких объемов продаж коммерческих машин. На конец третьего квартала компания имела портфель заказов объемом \$4,9 млрд.



## Прогнозы по России не менялись

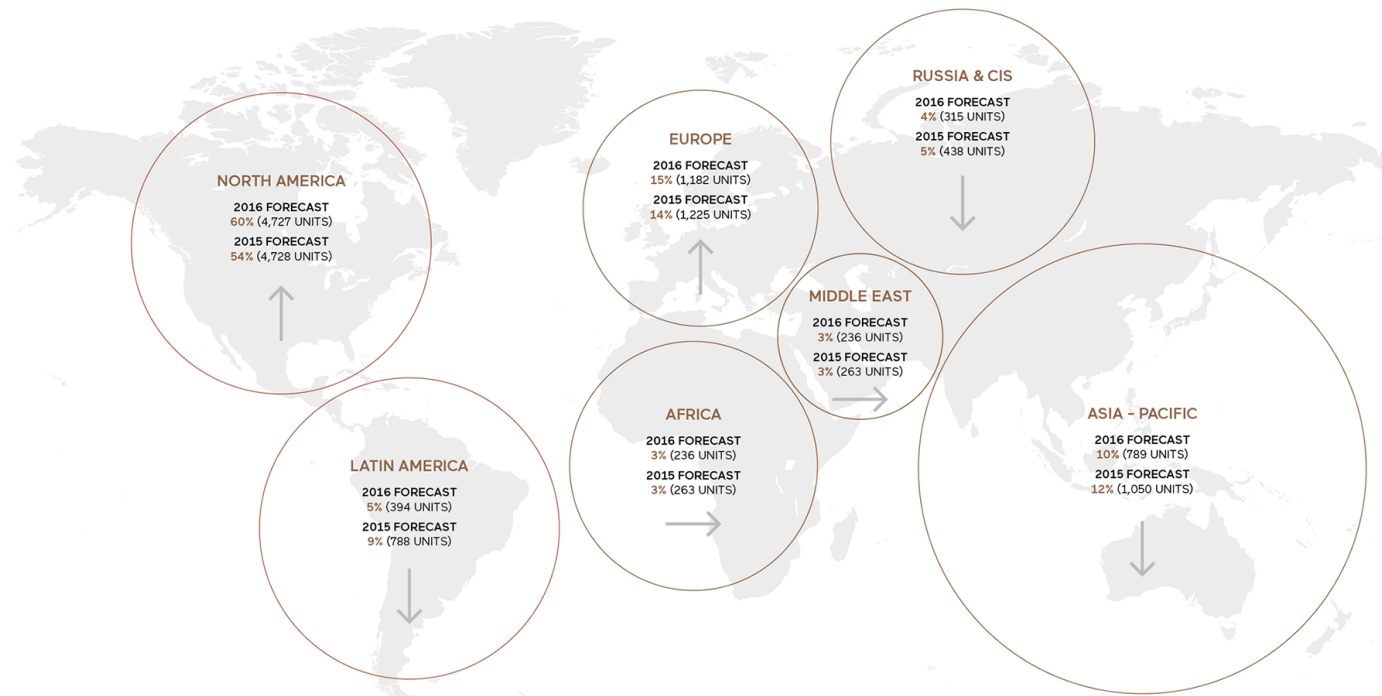
Компания Jetcraft опубликовала свой второй ежегодный прогноз развития отрасли деловой авиации на ближайшие десять лет, в котором представлены основные выводы по текущим задачам на формирующихся рынках и стабильно высокие результаты на рынке Северной Америки.

Основные выводы:

- В течение следующих 10 лет прогнозируется поставка 7879 бизнес-джетов, доход от реализации которых составит \$248 млрд (из расчета цен 2015 года).
- Среди производителей авиационного электронного оборудования ведущие позиции на рынке

займет компания Honeywell, доходы которой составят 45% от общей доли рынка.

- Корпорация Gulfstream, на которую придется 30,6% от общей доли рынка, станет лидером по уровню доходов преимущественно за счет расширения семейства больших самолетов.
- Компания Cessna вернет лидерство на рынке, обеспечивая реализацию 24,4% всех воздушных судов.
- Компания Pratt & Whitney Canada сместит Rolls-Royce с лидирующей позиции и станет крупнейшим производителем двигателей на рынке.
- Самолеты HondaJet постепенно увеличат вклад в сегмент реализации сверхлегких самолетов.



Согласно прогнозу Jetcraft, крупнейшим рынком для производителей останется Северная Америка на долю которой придется до 60% всех поставок новых воздушных судов. Существенная коррекция наблюдается в Латинской Америке. Если в 2015 году прогноз по поставкам составлял 9% роста, то в этом году лишь 5%.

Скорректировался и рынок стран азиатско-тихоокеанского региона. Прогноз 2016 года предполагает поставку 789 самолетов против 1000 годом ранее (-2%). Практически без изменений остались цифры в отношении поставок новых самолетов в Россию и СНГ. Как и в прошлом году аналитики предполагают, что в ближайшие десять лет на наш рынок будут поставлены 315 бизнес-джетов.

[Полный отчет Jetcraft-10-Year-Market-Forecast-2016](#)



## Медицинский «Ансат» начал работу

Холдинг «Вертолеты России» (входит в Госкорпорацию Ростех) в ходе выставки «Индустрия здоровья-2016», прошедшей на прошлой неделе в Казани, передал многофункциональный вертолет Ансат с медицинским модулем Министерству здравоохранения Республики Татарстан. Вертолет поступит в распоряжение Республиканской клинической больницы в качестве средства для экстренной медицинской эвакуации и транспортировки пострадавших.

Торжественная церемония передачи вертолета состоялась при участии первого заместителя министра здравоохранения РФ Игоря Каграманяна, первого

заместителя премьер-министра Республики Татарстан Алексея Песошина, министра здравоохранения РТ Аделя Вафина, а также генерального директора Казанского вертолетного завода, где был разработан и произведен вертолет, Вадима Лигай.

«Производство вертолетов для санитарной авиации является одним из приоритетных направлений деятельности холдинга «Вертолеты России». Ансат с медицинским модулем является первым российским серийным сертифицированным вертолетом, ориентированным на оказание экстренной медицинской помощи. Благодаря новейшему оборудованию и

своим летным характеристикам он может использоваться для оказания помощи пострадавшим в местности со сложным рельефом, в отдаленных районах со сложной транспортной доступностью», - заявил заместитель генерального директора по маркетингу и развитию бизнеса холдинга «Вертолеты России» Александр Щербинин.

О сертификации медицинского варианта вертолета Ансат было объявлено на выставке HeliRussia в 2015 году. Медицинская модификация вертолета разработки Казанского вертолетного завода была представлена в этом году на форуме «Биотехмед» и на международной выставке «Гидроавиасалон-2016» в полицейской модификации, оснащенной медицинским модулем.

Ансат может развивать максимальную скорость до 275 км/ч и совершать перелет на расстояния свыше 500 км. Медицинский модуль вертолета обеспечивает возможность оказания первой медицинской, врачебной и экстренной медицинской помощи пострадавшим на месте происшествия и подготовку к их транспортировке в базовые медицинские учреждения. Кроме того, модуль обеспечивает возможность проведения реанимации, интенсивной терапии и мониторинга основных функций жизнедеятельности организма пострадавшего во время транспортировки в госпиталь.

Благодаря наличию серьезных конкурентных преимуществ в своем классе вертолет Ансат вызывает интерес эксплуатантов вертолетной техники не только из России, но и из зарубежных стран. Его различные модификации, а также возможность быстрой смены оборудования позволяют вертолету успешно решать задачи как гражданских, так и силовых структур.



## Исландия – далекая и близкая

Исландия прочно ассоциируется у наших соотечественников с уникальной природой. Национальные парки и Долина гейзеров, вулканы и ледники, водопады и фьорды – вот первое, что приходит на ум. До знакомства с представителями South Air, единственного провайдера услуг по обслуживанию рейсов деловой авиации в главном аэропорту страны Keflavík International Airport, честно сказать мы тоже думали, что деловая авиация и Исландия – антонимы. Но

оказались не правы в корне. Есть ниша, где Исландия вне конкуренции. Несмотря на то, что островная страна достаточно далека от крупных промышленных и финансовых центров в прямом и переносном смысле, бизнес-авиация здесь достаточно развита, хотя до европейских объемов ей пока далеко. Главный аэропорт страны Keflavík International обслуживает преимущественно регулярные европейские рейсы, а также транзитные, следующие из Старого Света

на американский континент и обратно. Небольшая доля приходится и на военный трафик, преимущественно военно-транспортной авиации.

И вот BizavNews удалось встретиться на конференции AIR OPS Europe с представителями South Air и наш дальнейший рассказ именно об этой компании. South Air работает на исландском рынке уже 44 года, оказывая полный спектр услуг клиентам бизнес-авиации. В Keflavík International в текущем году появился и первый полноценный FBO с пассажирским терминалом и ангаром для технического обслуживания самолетов. Исландская компания также имеет собственные стоянки для воздушных судов, практически, любого типа.

«К услугам клиентов предлагается хендлинг, топливообеспечение, OPS, услуги таможенного и пограничного контроля, а также транспортные услуги для гостей и членов экипажей, конференц-зал и полный набор «северных услуг», включая экзотическое «размораживание» после длительной стоянки», - рассказывает директор по маркетингу South Air Магни Фрейр Гудмудссон. «Конечно же, архитектура пассажирского терминала South Air далека от привычной, но здесь строят с учетом климатических особенностей и во главу угла ставят надежность и долговечность. Поэтому, когда вы окажетесь в терминале South Air особо не расстраивайтесь – это настоящая экзотика, а с точки зрения «комплектации» здесь все окей. Интернет летает на заоблачных скоростях, которым может позавидовать любой европейский аэропорт. Внутренняя отделка терминала полностью выполнена в национальных исландских мотивах. FBO South Air – маленькая Исландия, которая уместилась на 400 кв.м. Здесь тепло и хочется остаться».





Но вернемся к цифрам. Ежегодный бизнес-трафик South Air колеблется на отметке 2000 взлетно-посадочных операций. Правда в этом году ожидается рост, причем достаточно серьезный – на 10%. Преимущественно услугами компании пользуются бизнес-операторы, следующие по трансатлантическим направлениям. Именно техстоп для дозаправки составляет почти половину всех рейсов. Общеизвестный факт – Исландия дорогая страна, но к вопросу

ценообразования на топливо здесь подходят достаточно демократично. Видимо чувствуя определенную конкуренцию, например с Ирландией, ценники здесь не заоблачные. Хотя назвать конкретную стоимость тонны JET-A в компании не особо хотят, ссылаясь на персональный подход. В остальном услуги по стоимости, практически, идентичны с европейскими. «Накрутка» чисто символическая. Разговаривая о российских клиентах, мы были приятно

удивлены. «Они есть, и их много. Лично я это связываю с отсутствием регулярного сообщения между нашими странами. В среднем россияне проводят на острове минимум пять дней, при этом не предпочитают отгонять самолет в другую страну для экономии. И вообще русские нам очень нравятся. Добрые, конкретные и весьма воспитанные люди, прилетающие на отдых в кругу семьи и друзей», – рассказывает Гудмудссон. Есть среди российских клиентов и те, кто делает остановку в Keflavik International, чтобы посмотреть страну и продолжить путь либо в Штаты, либо домой в Россию. Здесь помощь South Air как нельзя кстати. В компании возьмут на себя все заботы от оформления въездных документов до VIP трансфера. Достаточно два-три дня для того, чтобы осмотреть основные достопримечательности страны.

А вот европейских клиентов на острове становится все меньше. «Как правило европейцы все-таки предпочитают водный транспорт, сочетая приятное с полезным. Например, из Дании в страну можно добраться на пароме компании Smyril Line, и это тоже достаточно увлекательно».

А вот наш второй собеседник – генеральный менеджер South Air Дэвид Джоханссон больше рассказывал о самом острове и его столице. Столица Исландии Рейкьявик – самая северная столица мира. Это достаточно молодой и современный город. Здесь нет ни одного промышленного объекта, а дома отапливаются горячей водой термальных источников, поэтому город славится по-настоящему чистым и свежим воздухом. Среди достопримечательностей Рейкьявика наиболее интересны Альтинг (Дом Парламента), здание Правительства, Кафедральный Собор Рейкьявика, церковь Хатльгримскиркья, Свободная церковь Рейкьявика, Национальный музей Исландии, Национальная галерея Исландии, Музей



искусства, Перлан, Хёвди и институт Арни Магнусона. В городе также множество ресторанов, баров, ночных клубов и дискотек, а также весьма бурная ночная жизнь. Неподалеку от Рейкьявика находится знаменитый спа-комплекс Исландии – «Голубая лагуна». Уникальный состав воды геотермального источника (с круглогодичной температурой +38-39 °С) и его целебные свойства делают курорт весьма популярным.

Одной из визитных карточек страны считаются Гейзерные поля. В Исландии насчитывается более 250

отдельных групп гейзеров (приблизительно 7000 горячих источников). Наиболее интересной считается долина Хаукадалур, которая входит в популярный туристический маршрут «Золотое кольцо». В долине находятся два самых известных исландских гейзера – Строккюр (высота извержения до 20 м) и Гейсир или Великий Гейсир (высота извержения до 60 м), а также знаменитый водопад Гюдльфосс – одно из самых живописных мест Исландии. В этот же маршрут входит и знаменитый Национальный парк Тингветлир (включен в список наследия ЮНЕСКО). Здесь находится так называемая трещина Силфра

(разлом) – единственное подобное место в мире, где любители экстремального дайвинга имеют возможность проплыть между стыком североамериканской и евразийской тектонических плит.

И еще одна приятная неожиданность. Для наших собеседников BizavNews стал настоящим открытием, который и Джоханнссон и Гудмудссон сравнили с энциклопедией деловой авиацией, работающей на скоростях CNN. У нас конечно «уши в румянце» и договорились о следующей встрече уже в стране гейзеров.





## Face to Face

На прошлой неделе в Cannes Mandelieu Airport прошла первая выставка и конференция AIR OPS Europe, организованная Европейской ассоциацией деловой авиации (ЕВАА). В будущем это мероприятие планируется сделать ежегодным, а пока участие в нем приняло достаточно скромное количество компаний. Хотя среди них были ведущие игроки рынка – London City Airport, DC Aviation, G-Ops, Swissport, Air BP, ABS Jets, Jet Aviation, Grace Jet, Signature Flight Support, Air Service Basel, Advanced Air Support, Sky Valet и, конечно же хозяева – Aéroports de la Côte



d'Azur Group. Единственным российским участником AIR OPS Europe стала компания Sky Atlas – новый игрок на рынке предоставления услуг по организационному обеспечению полетов на территории России и стран СНГ, для которой участие в выставке стало своего рода первым международным дебютом.

Само мероприятие прошло в крупнейшем ангаре Cannes Mandelieu Airport (Hangar 16), который непосредственно граничит с перроном. Поэтому участники могли не только общаться, но и наблюдать за трафиком, потягивая неповторимый по вкусу французский кофе и наслаждаясь великолепным бельгийским шоколадом. Именно небольшая выставочная площадь и насыщенная программа, позволили участникам добиться максимального результата и отлично провести время. Как отмечают экспоненты, например, в Женеве на EBACE достаточно сложно пообщаться с коллегами в столь непринужденной обстановке, познакомиться с новыми компаниями и тем более детально проговорить нюансы будущего сотрудничества. Для BizavNews AIR OPS Europe также стало приятным сюрпризом и открытием. Нам удалось познакомиться с новыми компаниями, пообщаться со старинными партнерами и узнать самые последние новости, так сказать «из первых уст». Ну где еще можно поговорить с представителями далекой и загадочной Исландии или богом забытого FBO в центре Бельгии, который бьет рекорды по трафику?

«Мы постоянные участники EBACE и уже привыкли в определенном женевском тайминге и сценарии. В Каннах все наоборот. AIR OPS Europe оказалась отличной площадкой для укрепления существующих отношений с нашими партнерами и позволила действительно найти новых коллег в отрасли. И самое главное – атмосфера, которая позволяет в до-

статочно расслабленной обстановке решить важные вопросы. Мы обязательно приедем в следующем году», - поделился с BizavNews своими впечатлениями Пол Джеймс, представитель DC Aviation. С ним согласен и Карим Беррандо из G-Ops. «Получили максимальное удовлетворение от встреч и дискуссий на площадке AIR OPS Europe, особенно полезны были прения по вопросам IS-ВАН и взаимодействия с наземными операторами в небольших европейских аэропортах. Состав участников и проблематика обсуждаемых вопросов безоговорочно говорит о том, что наша компания обязательно приедет на AIR OPS Europe в следующем году».

А исполнительный директор ЕВАА Фабио Гамба рассказал BizavNews, что основные задачи первой AIR OPS Europe скорее решены, чем нет. «Мы планировали и сделали две вещи: встретились с коллегами и, если можно так выразиться, «соединили» FBO с FBO и FBO с операторами в формате В2В. При этом смогли, как бы обойти синдром крупных ивентов, где зачастую достаточно сложно в течении нескольких дней эффективно прорабатывать важные вопросы и тем более познакомиться с коллегами в непринужденной обстановке. Нам важно было понять, насколько предложенный формат оптимален для участников. Теперь, с учетом проведенного мероприятия, мы начнем подготовку к AIR OPS Europe 2017. Конечно же наше мероприятие только набирает обороты и сравнивать его, например, с американской NBAA Schedulers & Dispatchers Conference преждевременно, да и, наверное, не совсем неправильно. Там индустрия, у нас сегмент. У нас совершенно разные рынки и правила работы на нем, поэтому и цели AIR OPS Europe существенно отличаются от вышеупомянутой NBAA Schedulers & Dispatchers Conference, хотя опыт организации американского мероприятия безусловно требует уважения и изучения».

Поговорили мы с господином Гамба и о Европе. По итогам трех кварталов рынок идет в символическом плюсе (+0,5%). «Это конечно не очень хорошо, но лучше, чем было в прошлом году, когда мы заканчивали в отрицательных зонах. У нас еще три «высоких» месяца, и мы рассчитываем на позитивные результаты по итогам года», - рассказал г-н Гамба.

А вот общие вызовы, с которыми столкнулась европейская деловая авиация, куда более серьезные и немного напоминают проблемы российского рынка. По мнению г-на Гамба, отрицательный имидж деловой авиации существенно влияет на желание инвесторов вкладывать деньги в новые проекты. При этом количество граждан, «раздраженных» полетами частных самолетов, растет из года в год с одной стороны, а с другой – увеличивается количество «модных» подражателей. «Случается ситуация, когда в компанию приходит новый CEO и сразу же избавляется от корпоративного парка, так как хочет быть модным руководителем, но при этом отказываться от полетов частными бортами желание не изъясняет. Или другой наглядный случай, вернее рассуждение простого обывателя. У меня вот есть современная машина и я забочусь об окружающей среде, заправляясь экологическим топливом, а тут прилетает бизнес-джет с непонятными мне людьми, которые выходят из самолетов и просто отдыхают. А вот понять, что пассажиры бизнес-авиации импортируют в экономику в 9 раз больше чем, например, пассажир, прилетающий бизнес-классом линейной авиации людям сложно, хотя это и доказано. И даже если человек прилетает не по рабочим делам, он все равно приносит доход, и хороший доход. Мы пытаемся изменить отношения людей к бизнес-авиации, начнем снизу, объясняя простым людям всю пользу от полетов частных самолетов. И здесь пример США будет очень полезный», - продолжает г-н Гамба.

Сейчас в ЕВАА подводят итоги большого исследования на эту тему и готовят рекламную и пиар кампании, которые должны изменить отношения людей к сегменту. Эта кампания под рабочим названием «Face to Face» будет запущена в январе 2017 года и рассчитана на пять лет. Г-н Гамба не исключает, что возможно этого времени и не хватит, поэтому в процессе реализации «Face to Face» будут сделаны коррективы. Ну и напоследок мы поинтересовались у исполнительного директора ЕВАА его личным отношением к процессам, происходящим в России. «Пожалуй, я не самый главный эксперт по вашей стране. Могу лишь скомпилировать мнения компа-

ний, работающих в России. Как мне кажется, в России надо понять ту добавленную стоимость, которую деловая авиация принесет в страну. В Европе существует мнение, что деловая авиация в России очень сложный рынок в плане налогов, прозрачности и т.д. В одном предложении я бы сказал, что российским регуляторам нужно определиться с единым сводом правил, и кто бы не прилетал в вашу страну, эти правила должны выполняться», - резюмирует г-н Гамба.

В ближайших номерах BizavWeek мы опубликуем полный вариант интервью с Фабио Гамба.





## Самолет недели

Оператор: *Tyrolean Jet Services*

Тип: *Gulfstream G650ER*

Год выпуска: *2015 г.*

Место съемки: *октябрь 2016, Baku - Heydar Aliyev International (Bina International) (GYD / UBBB), Azerbaijan*



Фото: Дмитрий Петроченко