



Уже через завтра, в воскресенье, свои двери открывает EBACE. Как это не странно, но именно воскресенье станет самым насыщенным для BizavNews днем. Множество пресс-конференций, закрытые показы техники и эксклюзивные интервью помогут нам более детально рассказать о работе выставки и познакомиться с ее участниками. На протяжении следующей недели мы постараемся подробно осветить все, что проходило в выставочном центре PalExpo и кулуарах EBACE. Следите за нашими новостями не только на страницах сайта, но и в социальных сетях.

Из интересного. Jet Support Services выпустила отчет Business Aviation Index (индекс деловой авиации) за первый квартал 2017 года. В докладе указывается на общий рост активности делового трафика в мире по сравнению с четвертым кварталом 2016 года. Согласно данным компании, среднее использование воздушных судов в первом квартале 2017 года показало самый высокий уровень налета по сравнению с любым первым кварталом, начиная с 2008 года. А консалтинговая компания JetNet выпустила отчет о состоянии вторичного рынка деловых самолетов и вертолетов в марте и первом квартале 2017 год. Ключевыми общемировыми тенденциями во всех сегментах рынка, при сравнении марта и первого квартала 2017 года и с теми же периодами 2016 года, стали снижение количества сделок купли-продажи воздушных судов на вторичном рынке, за исключением сегмента бизнес-джетов.

И в заключении хотелось бы поздравить наших друзей из Airbus Helicopters. Компания выпустила 700-й вертолет H130. Машина в скором времени будет поставлена частному заказчику.



## Вторичный рынок на пути к восстановлению

Консалтинговая компания JetNet выпустила отчет о состоянии вторичного рынка деловых самолетов и вертолетов в марте и первом квартале 2017 год

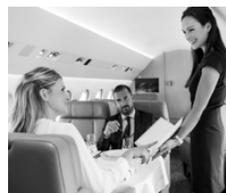
стр. 22



## 2017 год начался с роста

Компания Jet Support Services, Inc. (JSSI), провайдер услуг по ТОиР, выпустила отчет Business Aviation Index (индекс деловой авиации) за первый квартал 2017 года

стр. 23



## Уникальный подход к клиенту

Компания Global Jet решила выделиться на фоне конкурентов в европейской EBACE, создав уникальный концепт VIP-трансферов от своего офиса в Женеве на выставку

стр. 24



## 2016 год глазами авиакомпаний «Меридиан»

Сегодня наш гость генеральный директор авиакомпании «Меридиан» Владимир Лапинский, который любезно согласился рассказать о том, как компания работала в прошлом году и какие планы на год нынешний

стр. 26

# Gulfstream G650



## Первый Falcon 8X будет поставлен в Россию в мае

В двадцатых числах мая будет осуществлена поставка в Россию первого бизнес-джета Falcon 8X. Как рассказал BizavNews источник в авиационных кругах, воздушное судно RA-09606 прибудет в Казань на место постоянного базирования. Самолет будет внесен в свидетельство эксплуатанта компании «Авиасервис» и будет эксплуатироваться в интересах частного владельца.

Как отметил источник, до конца года ожидается поставка еще двух новых машин данного типа.

Будучи производным от Falcon 7X, 19-местный бизнес-джет получил удлиненный на 1 м, 13-метровый салон и дальность, увеличенную на 925 км — 11945 км. Таким образом, он стал самым длинным и

дальнобойным бизнес-джетом французского производителя. Программа 8X была представлена на салоне деловой авиации EBACE-2014 в Женеве в мае 2014 года, вскоре после анонса программы двухдвигательного Falcon 5X. Бизнес-джет оснащается усовершенствованной версией двигателей Pratt и Whitney Canada PW307D (тяга на 5% больше по сравнению с PW307A у Falcon 7X). 8X оснащен переработанным сверхэффективным крылом от Falcon 7X.

8X способен взлетать и приземляться на ВПП длиной 6000 футов (1829 м) и имеет посадочную скорость 106 узлов/197 км/час (у Falcon 7X — 104 узла). Как Falcon 7X, новый самолет способен выполнять крутые заходы с углом до 6 градусов, что позволит ему приземляться в сложных аэропортах.



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

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

## В Европе есть предпосылки для оптимизма

Отрасль бизнес-авиации в течение почти десяти лет рассчитывала на стабильный подъем на европейском рынке, однако реальная ситуация оказалась разочарованием, так как в лучшем случае наблюдался вялый рост. Но в преддверии EВАСЕ в Женеве, отраслевой аналитик Брайан Фоли предсказывает, что регион вполне может рассчитывать на разворот негативного тренда.

«В последнее время появилось свежая динамика постепенного развития, которая может помочь стимулировать этот сонный рынок», - сказала Фоли. Он назвал три фактора, которые поддерживают



его оптимизм: признаки улучшения политической ситуации, восстановление на европейских фондовых рынках и укрепление евро.

По словам Фоли, победа в недавних выборах президента Франции центриста Эммануэля Макрона над Марин Ле Пен, похоже, снизила опасения по поводу дальнейшего распада Европейского Союза. «Хотя это событие никоим образом не устраняет тревогу по поводу будущего еврозоны, но, по крайней мере, снижает градус напряженности в настоящее время», - прокомментировал аналитик. «Это, в свою очередь, может проявиться в повышении уровня активности частной авиации».

Ведущие европейские фондовые рынки в Лондоне, Франкфурте и Париже в настоящее время находятся на самом высоком уровне с финансового кризиса 2008 года, а некоторые показатели даже превзошли докризисный уровень. Фоли утверждает, что это приводит к росту желания компаний и частных лиц воспользоваться бизнес-джетом.

Усиление евро также может способствовать росту интереса к деловой авиации. «Бизнес-джеты оцениваются в долларах, поэтому более сильная местная валюта делает стоимость покупки более приемлемой», - говорит Фоли. «Сразу после выборов во Франции евро вырос до самого высокого уровня за последние шесть месяцев».

Тем не менее, аналитик с осторожностью говорит о более позитивных перспективах: «В то время как все эти факторы складываются в положительный тренд для бизнес-авиации в Европе, он будет несколько компенсироваться десятилетним менталитетом экономии, который трудно будет изжить».



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](http://a-group.aero)

LEARJET CHALLENGER GLOBAL

# БРОСАЯ ВЫЗОВ



[BUSINESSAIRCRAFT.BOMBARDIER.COM](http://BUSINESSAIRCRAFT.BOMBARDIER.COM)

**BOMBARDIER**

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

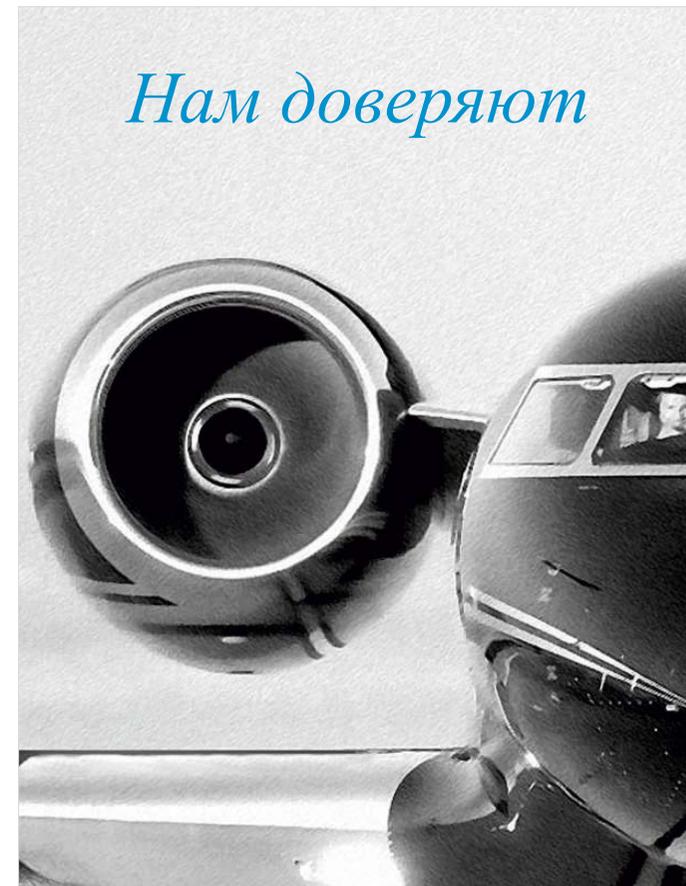
## Bombardier отчитался за первый квартал

В соответствии с квартальным отчетом Bombardier Inc., в первом квартале поставки подразделения Bombardier Business Aircraft снизились на два самолета по сравнению с прошлым годом, до 29 бизнес-джетов. При этом доход производителя упал почти на 30% из-за «неблагоприятной структуры поставок» – в первом квартале 2017 года было поставлено больше бизнес-джетов семейства Learjet и меньше более дорогих Global.

Всего компания поставила в первом квартале 2017 года пять Learjet 70/75, девять Challenger 350, шесть Challenger 650, один Challenger 850 и восемь Global 5000/6000, по сравнению с одним Learjet, 14-ю Challenger 350, двумя Challenger 605 и 14-ю Global в прошлом году. Тем не менее, президент и генераль-

ный директор Bombardier Inc. Ален Бельмара подтвердил прогноз компании по поставке в текущем году 135 бизнес-джетов. Он охарактеризовал квартальные продажи Global, как «мягкие», но добавил, что семейство Challenger продается «очень хорошо».

Квартальные доходы Bombardier Business Aircraft по сравнению с аналогичным кварталом предыдущего года упали почти на \$300 млн., до \$1007 млн. При этом операционная прибыль снизилась всего на \$8 млн., до \$74 млн. Соотношение заказанных и поставленных деловых самолетов в квартале составило 1:1. На конец первого квартала объем портфеля заказов Bombardier Business Aircraft составил \$15,2 млрд., что на \$200 млн. меньше по сравнению с концом прошлого года.



**SkyClean**

профессиональный  
авиационный  
клининг

ШЕРЕМЕТЬЕВО • ДОМОДЕДОВО • ОСТАФЬЕВО

## NetJets увеличивает продажи

Доходы долевого оператора NetJets в первом квартале 2017 года выросли на 19%. По сообщению материнской компании Berkshire Hathaway, это произошло благодаря увеличению продаж долей воздушных судов и «в меньшей степени» увеличению доходов от возмещения косвенных затрат, а также росту налета на 2%. Квартальный доход дивизиона услуг, в который входит NetJets и FlightSafety International, среди нескольких других неавиационных компаний, таких как Dairy Queen, увеличился на \$256 млн., или на 11%, до \$ 2,617 млрд.

Прибыль в первом квартале 2017 г. подразделения услуг выросла на \$35 млн., до \$260 млн., по сравнению с годом ранее. «Увеличение прибыли в основ-

ном связано с увеличением прибыли в NetJets и ТТТ (производителя электромеханических компонентов), которая частично компенсировалась более низкими доходами от медиа-бизнеса и FlightSafety», - сообщается в отчете Berkshire.

Напомним, что в 2016 году NetJets показала несколько более низкий уровень продаж по сравнению с 2015 годом, но операционная прибыль оператора увеличилась на 19%. Этого удалось добиться «в основном за счет снижения расходов по договорам субподряда и снижения затрат от обесценивания самолетов и базирования, но что частично нивелировано увеличением амортизации и расходов на реструктуризацию и снижение рентабельности от продаж самолетов».



ALL-AROUND LUXURY,  
POWER-PACKED  
PERFORMANCE

Rethink Convention.  **EMBRAER**  
Executive Jets

EmbraerExecutiveJets.com

## ФВО Пулково: к форуму – готовы!

Компания А-Групп, владелец инфраструктуры деловой авиации в Международном аэропорту Пулково, сообщает о подготовке к приему гостей Петербургского Международного Экономического Форума и выделении для них мест стоянок воздушных судов.

Петербургский Международный Экономический Форум имеет статус особой важности в сфере мировой политики, экономики и бизнеса. Во время проведе-



ния ПМЭФ инфраструктура деловой авиации Международного аэропорта Пулково отмечает серьезный рост трафика воздушных судов, поэтому подготовке к форуму уделяется особое внимание.

Собственная полноценная инфраструктура по наземному обслуживанию предоставляет услуги по обслуживанию пассажиров и багажа, услуги супервайзера, перронный транспорт, буксировку, заправку топливом и водой, обслуживание уборных, чистку и мойку ВС, наземное электропитание. Для участников форума будут выделены места стоянок в необходимом количестве, в том числе VIP-стоянки для обслуживания пассажиров на перроне терминала А. Кроме того, ФВО Пулково располагает двумя собственными ангарами площадью 6400 м<sup>2</sup>.

Расположенный в историческом здании, Терминал А Международного аэропорта Пулково – это современный комплекс, соответствующий высоким требованиям международных стандартов. К услугам VIP-пассажиров – просторные залы ожидания, переговорные комнаты и конференц-зал. Во время проведения ПМЭФ '2017 в холле Терминала А будет располагаться выделенная стойка регистрации участников форума.

Стоит упомянуть транспортную доступность VIP-Терминала А. Расположенный ближе всего к городу, он отличается удобным подъездом. Расстояние до «Экспофорума», где будет проводиться ПМЭФ '2017 – всего 7 км, а до центра Санкт-Петербурга – около 15 км. Пассажиры могут воспользоваться и вертолетным трансфером: собственная посадочная площадка «Ленинград» расположена в непосредственной близости от Терминала А, и позволяет принимать пассажирские вертолеты любого класса.

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

**Ангарное хранение самолетов  
по разумной цене**

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

## Боты «захватывают» бизнес-авиацию

В мае 2017 года канадская компания CharterBot запустила автоматизированный бот для брокеров чартерных рейсов, и стала первой компанией в индустрии бизнес-авиации с официально одобренным приложением на платформе Facebook.

В современной чартерной торговле маркетплейс, что в переводе означает «рыночная площадь», позволяет участникам рынка находить друг друга и совершать сделки. В основном, брокеры ищут операторов для бронирования чартерных рейсов. Компания CharterBot посмотрела на данный маркетплейс с другой стороны, и предложила возможность брокерам кооперироваться, и комбинировать свои односторонние рейсы в большие «разворотные» рейсы, фактически получая цены ниже рынка.

Основатели CharterBot начали реализацию подобной идеи в начале года, и 16 мая 2017 года была запущена первая версия онлайн-продукта «CharterBot», которая включает в себя не только возможность объединения брокеров со всего мира, но и работает,

используя новейшие технологии искусственного интеллекта «Machine Learning» (машинное обучение). Бот самостоятельно учится идентифицировать потребности пользователя, и со временем становится «умнее». К примеру, точно такая же технология используется самой платформой Facebook, для выбора и показа информации в Ленте Новостей.

За время бета-тестирования были проработаны и внедрены опции, которые пользователи указывали как необходимые: возможность увеличения диапазона дат, выбор нескольких брокеров для комбинирования рейса, бесплатные функции по получению авиационной погоды и ее расшифровке, информация по аэропортам, и многое другое. Также в данный момент прорабатывается возможность комбинирования рейсов по географическому признаку (критерий радиуса от аэропортов вылета и прилета), что значительно увеличит пользу для брокеров.

«Мы даем дополнительную ценность для брокерского бизнеса в удовлетворении обычных повседневных потребностей. Ему нужно получить самую низкую цену – мы предоставляем готовый инструмент; ему нужно найти надежных партнеров – мы предлагаем выбрать из профессиональных пользователей платформы. В настоящее время наш отдел разработки занимается внедрением еще большего числа полезных функций, которая поможет в работе и принесет ощутимую прибыль бизнесу наших пользователей», - комментирует Виктор Руднов, генеральный директор CharterBot.

К октябрю этого года компания CharterBot рассчитывает увидеть внутри платформы чартерных брокеров с каждого регионального рынка бизнес-авиации в мире, и сообщить о результатах своей деятельности на конференции деловой авиации NBAA 2017.



# Gulfstream

## SILK WAY BUSINESS AVIATION

Представляем совершенно новый

# G650

## Jetex пришла в Испанию

Провайдер по обслуживанию рейсов деловой авиации Jetex Flight Support сообщает о подписании соглашения о предоставлении услуг по наземному обслуживанию в трех испанских аэропортах: в Барселоне, Мадриде и Малаге. Компания обеспечит услуги по наземному обслуживанию, паркингу и топливообеспечению. Клиентам Jetex также будут доступны VIP терминалы аэропортов.

Как комментируют в компании, Испания является важным игроком на рынке деловой авиации Европы. «В прошлом году Испания увеличила бизнес-трафик на 6,4%. Мы прогнозируем, что в ближайшие несколько лет экономика Испании будет достаточно хорошо развиваться, прежде всего за счет туризма. Jetex предложит своим клиентам высокий уровень обслуживания и в ближайшей перспективе расширит свою испанскую сеть», - говорит Адель Мардини, президент и главный исполнительный директор Jetex.

«Головной офис нашей компании находится в международном аэропорту Дубай. В распоряжении Jetex Flight Support – 200 штатных сотрудников, которые обеспечивают VIP-обслуживание для коммерческих, бизнес и частных авиаперелетов, координируя организацию наземного обслуживания в более чем 100 аэропортах Ближнего Востока, Африки, Азии и Европы. Независимо от того, планируете ли Вы осуществление чартерного, коммерческого или регулярного рейса, Jetex Flight Support может обеспечить Вам разрешения на пролет и посадку, обеспечить оптимальное планирование полета, отослать NOTAM или прогноз погоды, организовать заправку топливом и т.п. Международные агенты по наземному обслуживанию позаботятся о логистике и сопутствующих услугах, будь то размещение в отеле, транспорт, визовая поддержка или любой другой запрос – подход всегда грамотен и индивидуален», - комментируют в Jetex Flight Support.



**ВОЗДУШНЫЕ  
ВОРОТА МОСКВЫ**  
VIP GATEWAY TO MOSCOW



## Pilatus впервые покажет PC-24 с пассажирским салоном

В рамках EBACE 2017 Pilatus Aircraft впервые продемонстрирует широкой публике свой новый бизнес-джет PC-24 с полностью оборудованным пассажирским салоном. Ранее швейцарский производитель демонстрировал пассажирскую кабину на выставках в виде полномасштабного макета. В Женеве на статической площадке будет показан третий летный прототип, который оснащен эксклюзивным интерьером «Zermatt». BizavNews подробно расскажет об интерьере самолета уже в начале следующей недели.

Как сообщает производитель, три прототипа новейшего бизнес-джета Pilatus PC-24 в рамках сертификационных полетов провели в воздухе 1500 часов до настоящего времени. Сертификация самолета намечена на четвертый квартал текущего года, после чего сразу же запланированы поставки первой партии (84

машины), которые были законтрактованы в 2014 году. Возможно на EBACE-2017 Pilatus Aircraft вновь откроет окно заявок на самолеты, которые будут доступны заказчикам после 2019 года. Сейчас Pilatus Aircraft обеспечен производством PC-24 на три года.

Напомним, что на майской выставке EBACE-2014 Pilatus Aircraft открыл прием заказов на PC-24, стоимостью \$8,9 млн. По сообщению производителя, в течение первых двух дней работы выставки портфель заказов пополнился на 84 самолета. Таким образом, все слоты на поставку PC-24, запланированные между началом поставок в 2017 году и до конца 2019, были проданы. Продажи осуществлялись на основе обязательных договоров и невозмещаемых депозитов, и все заказчики бизнес-джета взяли на себя такие обязательства.



**PILATUS**

**PILATUS PC-12**  
ПО ОСОБОЙ ЦЕНЕ

**NESTEROV AVIATION**

Авторизированный центр продаж Pilatus PC-12

sales@nesterovavia.com    www.nesterovavia.aero

## Textron Aviation упрощает контроль за техобслуживанием

Компания Textron Aviation подготовила новый веб-портал для клиентов, который позволяет легко управлять техническим обслуживанием воздушных судов и обеспечивает прозрачность и эффективную коммуникацию тогда, когда требуется техническое обслуживание самолетов.

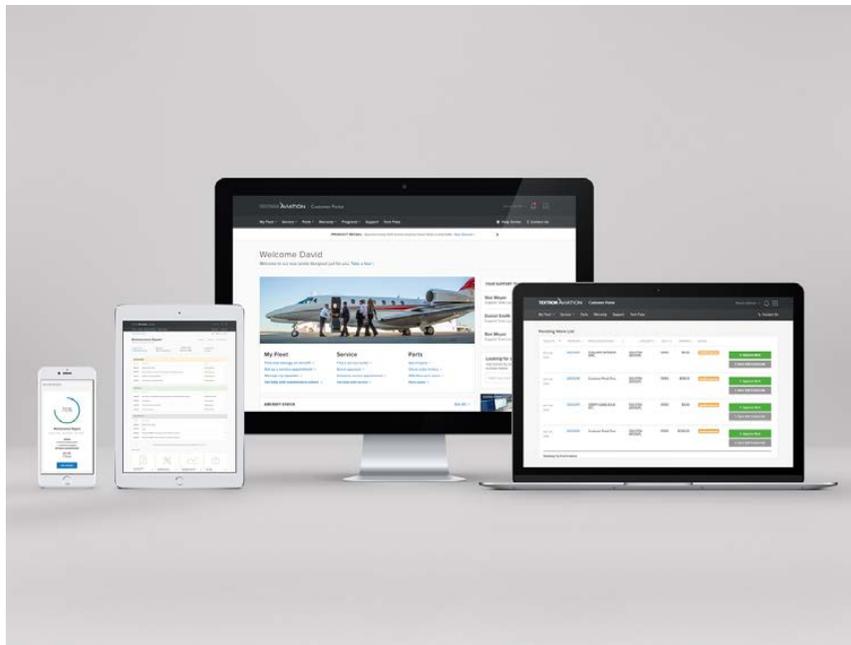
«Самолеты Textron Aviation играют важную роль в продуктивности и успехе наших клиентов, и команда технического обслуживания продолжает разрабатывать решения для минимизации простоев воздушных судов. Новый клиентский портал является еще одним примером наших инвестиций для исполнения своих обязательств», - сказал Крия Шорт, старший вице-президент по обслуживанию клиентов. «С самого начала наши клиенты были неотъемлемой частью процесса проектирования и разработки, как за счет

обратной связи, так и при тестировании конечных продуктов. Результатом этого является интуитивно понятная платформа, которая позволяет клиентам более эффективно управлять техническим обслуживанием своих воздушных судов. И всего через несколько месяцев с момента запуска клиентского портала мы получили свыше 500 зарегистрированных клиентов, которые уже используют платформу».

Клиентский портал позволяет частным владельцам или сотрудникам, ответственным за техническое обслуживание, отслеживать самолет в течение всего цикла технического обслуживания, и он предназначен для сокращения времени простоя самолета. Доступ возможен с любого устройства и в любое время, и владельцы, операторы, директора по техническому обслуживанию и техники в рамках портала могут

управлять многочисленными задачами, в том числе инициирование запросов на обслуживание, отслеживание этапов технического обслуживания, заказ запасных частей, рассмотрение и утверждение задач обслуживания, просмотр истории и оплата счетов онлайн.

Клиентский портал является последним дополнением к полному набору решений клиентской поддержки Textron Aviation. Компания сосредоточила свои инвестиции на упрощение доступа к решениям поддержки, в том числе iView, новая платформа технических публикаций, оптимизация платформы eCommerce для заказа запчастей; система выставления счетов и локализация системы iCALL для клиентов из Европы, Центральной и Южной Америк.



## Главная конференция страны по рынку вертолетов

Ежегодная 9-я Международная конференция «Рынок вертолетов: реалии и перспективы», ставшая самым значимым мероприятием в России в этой области, состоится 25 мая в Москве в рамках юбилейной выставки HeliRussia 2017. На конференции выступят высококвалифицированные отраслевые эксперты – Пауло Менегуссо, директор по анализу рынка американской компании Honeywell Aerospace и Михаил Казачков, Председатель Правления Ассоциации Вертолетной Индустрии. Модератор конференции – Олег Пантелеев, глава Аналитической службы Агентства «АвиаПорт».

Глобальный рынок вертолетов в настоящее время переживает кризисные явления, связанные с падением числа заказов со стороны основного драйвера отрасли – нефтегазового сектора. По данным Ассоциации производителей авиации общего назначения (GAMA) в мире в 2016 в году коммерческим заказчикам был поставлен 861 вертолет, что на 23% ниже показателей 2015 года, когда цифра поставок составила 1.036 единиц вертолетной техники. Поставки гражданских вертолетов в России и корреляция отечественного рынка с общемировой ситуацией будут рассмотрены именно в рамках конференции «Рынок вертолетов: реалии и перспективы».

Амбициозная задача конференции заключается в том, чтобы определить параметры российского вертолетного рынка, оценить его объем и стоимость, проследить взаимосвязь с глобальными явлениями. Для гарантии высокой достоверности предоставляемых данных конференция предлагает исследования целого ряда ключевых параметров: численность парка вертолетной техники по типам машин, приращение вертолетов по видам выполняемых ими

авиационных работ, состояние летной годности, а также интенсивность эксплуатации. Немаловажно, что конференция дает уникальный для России шанс узнать актуальный прогноз мирового рынка.

Мероприятие ориентировано на аудиторию специалистов в области разработки и производства вертолетной техники и ее компонентов, технического обслуживания и ремонта, а также на поставщиков и представителей компаний-операторов. Участие в конференции позволит получить наиболее точное представление о параметрах вертолетного рынка России как по состоянию на начало 2017 года, так и в динамике, а также сформировать детальное представление о сегодняшнем и завтрашнем облике рынка, правильно выстроить стратегию продвижения своих товаров и услуг, поможет в планировании деятельности.

Участие в конференции бесплатно с условием обязательной предварительной регистрации на сайте выставки.

10-я юбилейная Международная выставка вертолетной индустрии HeliRussia 2017 пройдет в Москве в МВЦ «Крокус Экспо» с 25 по 27 мая. Это крупнейшая в регионе отраслевая выставка с богатейшей экспозицией всего спектра продукции и услуг вертолетной индустрии, а также с наполненной значимыми мероприятиями деловой программой.

Выставка проводится в соответствии с распоряжением Правительства Российской Федерации, организатором выставки выступает Минпромторг России, поддержку мероприятию оказывает Ассоциация Вертолетной Индустрии.

10 августа 2017  
Юрмала, Латвия  
**БАЛТИЙСКИЙ ФОРУМ  
ДЕЛОВОЙ АВИАЦИИ**

10 August 2017  
Jurmala, Latvia  
**BALTIC BUSINESS  
AVIATION FORUM**

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

## Piper презентуют M600 на EBACE

Американский производитель Piper Aircraft впервые представит в рамках выставки EBACE свой новый турбовинтовой самолет делового класса M600. Самолет будет демонстрироваться на статической стоянке во все дни проведения выставки. Американский производитель активно взялся за наращивание своего присутствия на европейском рынке. В апреле M600 впервые в Европе был показан на AERO Friedrichshafen 2017, где вызвал неподдельный интерес со стороны потенциальных покупателей. И для укрепления этого успеха M600 будет презентован и в рамках главной европейской выставки деловой авиации.

M600 обладает совершенно новым дизайном крыла, созданным «с чистого листа». Максимальная полезная нагрузка воздушного судна, оснащаемого двигателем Pratt & Whitney PT6A-42A мощностью 600 л. с. и комплексом авионики Garmin G3000, равняется 508 кг. В компании рассчитывают, что новый турбопроп будет иметь успех в своем сегменте. Самолет имеет максимальную крейсерскую скорость в 507 км.ч., дальность полета - 2748 км.

Одним из конкурентных преимуществ должна стать цена машины, которая в 2016 г. составляла 2,8 млн долл. Тем не менее данные о количестве уже полученных заказов на эту машину не приводятся. M600 стал одним из трех шестиместных турбопропов, анонсированных в апреле прошлого года. Два других самолета были названы M500 и M350. Они тоже рассчитаны на шесть мест, но отличаются дальностью – 1852 км у M500 и 2487 км у M350. Создать новые ВС в компании решили по просьбам клиентов, которым потребовался самолет «с увеличенной полезной нагрузкой и исключительной дальностью», поясняли в компании. Даты предполагаемой сертификации M500 и M350 не уточняются.

## Piaggio впервые поставил Avanti Evo в США

Piaggio Aerospace впервые поставила свой новый турбовинтовой самолет Avanti Evo в США. Владелец самолета стал долевым оператор West Coast Aviation Services, который в ноябре прошлого года подписал контракт на пять машин. West Coast Aviation Services планирует эксплуатацию самолетов в своих программах долевого владения. Остальные четыре машины ожидаются уже в этом году.

Проект семиместного Avanti EVO стоимостью \$7,4 млн. был запущен в мае 2014 года как обновление двухдвигательного Avanti II. EVO получил ряд существенных изменений по сравнению с предшественником Avanti II, которые направлены на повышение эффективности, снижение эксплуатационных расходов, обеспечение более высокого уровня комфорта для пассажиров. В число нововведений входят

законцовки крыльев, мотогондолы нового дизайна и передние крылья другой формы, которые увеличивают скороподъемность на 10% и крейсерскую дальность полета на 3% (до 1770 морских миль). Аэродинамические улучшения привели к росту потолка до 410 эшелона, уменьшению посадочной дистанции на 5% и взлетной дистанции на 2%. Машина получила пятилопастные саблевидные винты Hartzell, снижающие уровень внешних шумов на 68% - 5 dB(A), а внутренних – на 20% - 1 dB(A).

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



## Robinson увеличил поставки

В первом квартале Robinson Helicopter Company поставила заказчикам 69 вертолетов на \$35,052 млн. За первые три месяца текущего года новые владельцы получили 21 R66, 23 R44 Raven II, восемь R44 Raven I, шесть R44 Cadet и 11 R22 Beta II. За аналогичный период прошлого года американский производитель поставил 61 вертолет (11 R66, 37 R44 Raven II, 8 R44 Raven I и 5 R22 Beta II) на \$31,088 млн. Напомним, что в январе 2017 года производитель передал юбилейный, 12000-й вертолет.



В 2016 году поставки вертолетов Robinson Helicopter резко сократились. За 12 месяцев прошлого года американский производитель поставил заказчикам лишь 234 вертолета против 347 годом ранее. На долю флагмана R66 пришлось 63 вертолета, R44 Raven II – 114 машин, R44 Raven I – 26 вертолетов, на модель Cadet – 12 вертолетов и на малыша R22 – 19 поставок. Годом ранее эти цифры выглядели следующим образом: 117 R66, 152 R44 Raven II, 44 R44 Raven I и 34 R22.

## Третий вертолет медицинский H135 поставлен SAF Group

Компания Airbus Helicopters поставила три современных вертолета семейства H135 в медицинской конфигурации оператору SAF Group. Один вертолет уже эксплуатируется в Тулузе, два других будут выполнять медицинские перевозки в Алансоне и Безансоне. Это первые вертолеты семейства H135, которые будут использоваться для задач санитарной авиации во Франции.

«Мы очень довольны преимуществами модели H135, в том числе возможностью осуществлять ночные полеты, сниженным уровнем шума и увеличенной грузоподъемностью, которые важны в экстренных ситуациях», – отметил Кристоф Россет (Christophe Rosset), генеральный директор SAF. «Нам необходимы надежные вертолеты с высоким уровнем эксплуатационной доступности, которые в режиме 24/7 готовы доставлять находящихся в критическом

состоянии пациентов в больницу или осуществлять перевозки между больницами. Модель H135 полностью отвечает всем нашим требованиям».

Компания SAF Hélicoptères ежедневно выполняет операции по спасению и защите гражданского населения, а также предоставляет услуги по обеспечению безопасности. Парк компании насчитывает 40 вертолетов Airbus, в том числе 27 EC135 – предыдущей модели семейства H135.

Легкий двухдвигательный вертолет H135 – новейшая модель своего семейства. Он обладает улучшенными летными характеристиками при полетах на уровне моря, в условиях жаркого климата и высокогорья, при выполнении операций по категории А и в режиме работы одного двигателя. Максимальный взлетный вес был увеличен на 30 кг до 2980 кг.



## ТВМ 910 летит в Женеву

Французский производитель дебютирует на женеvской выставке EBACE 2017 со своей новой модификацией самолета 900-й серии. ТВМ 910 сменит на конвейере ТВМ 900. Стоимость новой модели составит \$3,919 млн, а в стандартное оборудование войдет интегрированная авионика нового поколения Garmin G1000NX, а также обновленное оборудование салона и систем безопасности. Согласно данным производителя, ТВМ 910 будет иметь такую же дальность и летно-технические характеристики, как и его предшественник.

Интегрированная авионика G1000NX является следующим поколением бортовой системы G1000, установленной на ТВМ 900. Она имеет более быстрые процессоры, которые ускоряют время загрузки системы и загрузки программного обеспечения, а также позволяет системе управления обрабатывать больше данных и карт. Еще одной особенностью G1000NX является улучшенные возможности по загрузке данных, а именно беспроводная передача баз данных из приложения Garmin Pilot на мобильном устройстве в бортовую систему. Также новый джойстик дает более точное позиционирование и навигацию на многофункциональных дисплеях.

В ТВМ 910 появились новые версии интерьера салона, обновлены формы кресел и присутствует дополнительная фурнитура, идентичная устанавливаемой на более дорогом ТВМ 930.

Вторым самолетом на статической площадке EBACE станет ТВМ 930 2017 модельного года. Основные особенности, впрочем, не носят революционного характера. В компании уверены, что ТВМ 930 2017 модельного года под названием Elite Package придется по вкусу не только частным владельцам, но и деловым операторам.

## Экстравагантный Vision SF50 будет впервые представлен в Европе

Cirrus Aircraft впервые покажет в рамках выставки EBACE свой сверхлегкий бизнес-джет Vision SF50. В конце прошлого года «мыльш» получил сертификат типа FAA, и компания планирует уже в ближайшее время подать заявку на европейскую сертификацию.

Для Cirrus Aircraft закончилась почти 10-летняя история выхода на рынок этого сверхлегкого джета. Первые поставки самолета стоимостью \$1,96 млн. начались уже в декабре. В основном заказчики Vision SF50 – это клиенты компании, ранее приобретавшие высокопроизводительные поршневые самолеты серии SR (6500 самолетов в 60 странах).

По данным компании, популярность джета чрезвычайно выросла после того, как программа летных испытаний показала хороший прогресс. «Теперь у нас

портфель заказов включает более 600 самолетов», - говорит вице-президент Cirrus по маркетингу Бен Ковальски. «Производство загружено на следующие четыре года». Четыре опытных самолета налетали в программе летных испытаний около 1700 часов.

Энерговооруженность бизнес-джета обеспечивается наличием одного двигателя Williams FJ-33-5A с FADEC. Он способен развивать максимальную скорость полета в 610 км/ч. При этом практическая дальность перелета самолета равна 1850 км, а максимальное значение эшелона высоты составляет 7600 метров. Самолет поставляется в компоновке, рассчитанной на перевозку семи пассажиров, как подчеркивают в компании – пяти взрослых и двух детей, что делает его по настоящему семейным.



## В NetJets Europe растет парк Latitude

NetJets Europe (европейская дочка NetJets) приступает к эксплуатации двух новых бизнес-джетов Citation Latitude. Самолеты прибыли на базу в португальский Кашкайш 13 и 14 мая и получили бортовые номера CS-LAS и CS-LAU. Самолеты были изготовлены в 2015 и 2016 годах соответственно и ранее эксплуатировались в головной компании.

Всего же в рамках контракта с Textron Aviation от 2012 года NetJets оформил 25 твердых заказов и опцион на 125 машин на общую сумму в \$2,3 млрд. (в ценах 2012 года). Ожидается, что 25 машин будут получены в течение двух лет с момента поставки первой машины. Первая поставка в материнскую компанию состоялась в январе 2016 года.

Citation Latitude вышел на рынок с улучшенными летно-техническими характеристиками, в том числе с увеличенной дальностью и улучшенными взлетно-посадочными характеристиками. Максимальная дальность нового самолета составляет 5077 км/3155 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).

«Signature Series Citation Latitude – это самолет среднего класса нового поколения. По своим характеристикам и внешнему виду он похож на суперсредний, но при этом обладает маневренностью легкого джета. Это поистине уникальный самолет в своем классе благодаря салону, который кажется в два раза просторнее, чем на самом деле, и поразительным летным характеристикам, которые наши долевики привыкли ожидать от джетов коллекции Signature Series. Благодаря поразительной дальности ему под силу любые перелеты на территории Европы», - говорят в компании.

## Citation Mustang уходит в историю

Textron Aviation Inc. официально объявила об окончании производства своего самого маленького бизнес-джета Citation Mustang. Последний самолет будет передан заказчику в конце мая. За 12 лет производства клиентам передано 470 самолетов.

Cessna Model 510 Citation Mustang относится к классу VLJ (Very Light Jet – сверхлегких реактивных самолетов) и в стандартном варианте может перевозить шесть человек. Как и большинство других машин этого класса, Citation Mustang может выполнять полеты с одним пилотом. Первый полет Citation Mustang состоялся 23 апреля 2005 года, а полный сертификат типа был получен 8 сентября 2006 года. Первый серийный Citation Mustang был поставлен 23 ноября 2006 года. Этот самолет стал первым в своем классе, получившим полный сертификат и допуск к полетам в условиях обледенения, а также первым самолетом VLJ, поставленным заказчику.



В компании рассчитывают, что после ухода с рынка Citation Mustang, клиенты обратят свое внимание на новый M2, поставки которого начались в 2013 году. В настоящее время производитель поставил свыше 150 машин данного типа.

«Mustang стал невероятным успехом для нашей компании и наших клиентов, и мы в восторге от того, что создали самый популярный в мире легкий реактивный джет начального уровня», - комментирует старший вице-президент Роб Шолл. «Мы по-прежнему стремимся разрабатывать новые продукты и предоставлять решения, которые важны для наших клиентов. Citation M2 является отличным примером для этого, и мы уверены, что он продолжит славные традиции своего предшественника. Клиенты Mustang могут и в дальнейшем рассчитывать на самый высокий уровень технического обслуживания, в каком бы уголке мира они не находились».

Фото: Дмитрий Петроченко

## Airbus Helicopters выпустила 700-й вертолет H130

Airbus Helicopters выпустила с завода 700-й вертолет H130. Машина в скором времени будет поставлена частному заказчику. Мировой парк легких однодвигательных вертолетов H130 уже налетал более 1,8 миллионов часов. Предшественник этой модели, EC130, впервые поступил в эксплуатацию в 2001 году, а в 2012 был сертифицирован и вариант под названием H130.

H130 (ранее EC130 T2) - одна из последних моделей в популярной линейке легких вертолетов Ecureuil, которая отличается повышенным комфортом, улучшенными эксплуатационными характеристиками и широким спектром применения. Внешность H130

осталась неизменной, но внутри вертолет преобразился почти полностью: модернизации подверглось почти 70% конструкции. Среди ключевых изменений в первую очередь стоит отметить использование более мощного турбовального двигателя Arriel 2D и модифицированного главного редуктора. Помимо этого, внедрена активная антивибрационная система, усовершенствована система вентиляции, распределения воздуха и защиты от запотевания. Внутренняя компоновка кабины перепроектирована, пол стал совершенно плоским (ранее под задними креслами было возвышение). Пилотам предоставлен новый комплекс бортового радиоэлектронного оборудования, улучшена эргономика

приборной панели. Стало проще проводить плановое техобслуживание, в то время как его интервалы заметно увеличились. Среди модернизированных рабочих характеристик модели H130 можно назвать увеличенный максимальный взлетный вес (2 500 кг при нахождении груза внутри воздушного судна и 3050 кг при использовании внешней подвески) и увеличение скорости на 10 узлов. Даже с этими повышенными показателями уровень внешнего шума модели H130 не выходит за рамки строгих правил воздушных полетов над территорией Национального парка США «Гранд-Каньон», что особенно важно для туроператоров.

Среди дополнительных опций модели H130 - установка мощного кондиционера нового поколения, тонирование панорамного ветрового стекла вертолета, две сдвижные пассажирские двери по обе стороны кабины и энергопоглощающая конструкция кресел. Уникальная система кондиционирования воздуха, с отдельными зонами и климат-контролем, эффективно регулирует температуру и распределяет воздух на борту. Ее настройки интуитивно понятны благодаря схожести с обычными автомобильными системами. Новая модель H130 предназначена для эксплуатации в любых климатических и погодных условиях, а благодаря целому комплексу изменений в конструкции, летно-технических и эксплуатационных характеристиках, а также повышенному комфорту, она станет естественным выбором в своем классе для выполнения любых задач. Большая работа была проделана для сокращения трудоемкости техобслуживания. Ее уникальные достоинства - экономичность, надежность, великолепный обзор и просторный салон (кабина рассчитана на размещение 1 пилота и 7 пассажиров) - в первую очередь оценят частные владельцы и коммерческие операторы, правоохранительные органы и нефтегазовые компании.



## Bombardier открыл техцентр в Биггин Хилл

Компания Bombardier Business Aircraft в четверг торжественно открыла новый сервисный центр, расположенный в лондонском аэропорту Биггин Хилл. В настоящее время в Европе насчитывается из более 600 бизнес-джетов Bombardier, и новый сервисный центр с хорошим местоположением позволит улучшить обслуживание и предоставление вспомогательных услуг клиентам и операторам бизнес-джетов Bombardier в регионе. Открытие состоялось в присутствии Его Королевского Высочества Принца Майкла Кентского, покровителя британского бизнеса и Ассо-

циации авиации общего назначения (BBGA), а также другие почетные гости.

Новый объект площадью 4790 кв. м. в марте получил сертификат от Управления гражданской авиации Соединенного Королевства на обслуживание самолетов Learjet 70 и Learjet 75, Challenger 300, Challenger 350, семейства Challenger 600, Global 5000 и Global 6000 самолетов. Он полностью оборудован для проведения планового и внепланового обслуживания, а также для модификации и монтажа авио-

ники на самолетах Bombardier Learjet, Challenger и Global.

«Биггин Хилл является стратегическим местом для операторов деловой авиации, и мы привержены нашим долгосрочным отношениям с администрацией аэропорта для развития авиационного хаба мирового уровня, который послужит катализатором роста деловой авиации в регионе», - сказал Жан-Кристоф Галлахер, вице-президент и генеральный менеджер Bombardier Business Aircraft по качеству обслуживания клиентов. «Мы также очень гордимся тем, что открыли наш новый объект в год празднования 100-летнего юбилея аэропорта Биггин Хилл, что делает это событие еще более запоминающимся для Bombardier».

«Мы очень рады отпраздновать это важное событие и запустить этот новый объект с Bombardier Business Aircraft», - сказал Эндрю Уолтерс, председатель Биггин Хилл. «Мы уверены, что это сотрудничество принесет пользу клиентам Bombardier Business Aircraft в Великобритании и в Европе, и в то же время увеличит возможности трудоустройства в регионе».

«Bombardier активно работает в 40 странах мира, в том числе Великобритании», - сказал Его Королевское Высочество принц Майкл Кентский. «В качестве производителя самолетов и поездов, присутствие компании в Биггин Хилл приветствуется и внесет значительный вклад в развитие планируемой концепции Стратегического центра развития Внешнего Лондона».

Новая техническая станция разместилась в ангаре бывшего FBO Rizon Jet. Также в данном комплексе откроется FBO компании Signature Flight Support.



## «ДжетПорт СПб» поднялся в майском рейтинге Avinode

«ДжетПорт СПб» (управляет Санкт-Петербургским Центром Бизнес Авиации «Пулково-3») в майском рейтинге Avinode упрочил свои позиции на 4 пункта, что позволило ему войти в символическую десятку самых востребованных аэропортов Европы для деловой авиации. Российский аэропорт занял седьмую строчку, обойдя Цюрих, лондонский Биггин Хилл, Мюнхен, Амстердам, Брюссель, Вену и Барселону.

Система Avinode запущена в 2002 году. Сейчас в системе Avinode зарегистрировано более 300 операторов воздушных судов по всему миру, постоянно обновляющих информацию о доступности и ценах по

3500 самолетам более чем 150 фрахтовых брокеров. При помощи Avinode брокеры могут взаимодействовать с эксплуатантами в реальном времени. Информация от операторов обновляется в системе Avinode каждые 5 минут. Ежедневно компания составляет символический рейтинг по 25 наиболее востребованным аэропортам Европы.

В остальном картина, практически не изменилась. Бессменным лидером остается московский «Внуково-3» (оператором по организации наземного обслуживания для рейсов бизнес-авиации в аэропорту Внуково является компания VIPPORT), который

уверено обошел лондонский Лутон, парижский Ле Бурже и Женеву. Замыкает классическую пятерку аэропорт Ниццы Cote d Azur. Ближайший преследователь санкт-петербургского аэропорта – лондонский Фарнборо – занял шестую строчку.

Напомним, что по итогам первого квартала текущего года трафик и пассажирооборот «ДжетПорт СПб» увеличился на 2%. С января по март (включительно) было выполнено 1507 рейсов (на прилет – 758, на вылет – 749) и обслужено 4127 пассажиров. С января по декабрь 2016 года «ДжетПорт СПб» было обслужено 7598 рейсов и 21797 пассажиров (в 2015 году всего было выполнен 7191 рейса и обслужено 20572 пассажира). На прилет было обслужено 3820 рейсов, на вылет – 3778 рейсов. Пассажиры «ДжетПорт СПб» чаще путешествовали внутри России: на прилет было обслужено 6365 человек, на вылет – 6395. По международным направлениям эти цифры составляют 4496 и 4541 человек соответственно.

В настоящее время общая площадь территории Центра Бизнес Авиации «Пулково-3» составляет 10000 кв.м., на которой расположены перрон № 6 с более чем 30 местами стоянок, здание пассажирского терминала и прочие объекты инфраструктуры. При этом три так называемых «парадных» стоянки позволяют расположиться самолетам (например, Boeing Business Jet или Bombardier Global 6000) в нескольких метрах от входа в терминал.

Пассажирский терминал Центра Бизнес Авиации «Пулково-3» оснащен всем необходимым и позволяет максимально удовлетворить потребности клиентов, предоставляя услуги на высочайшем уровне. Общая площадь терминала составляет более 4000 кв. м., а пропускная способность до 1500 пассажиров в сутки.



## Для удобства пользователей воздушного пространства

«Альфа-Банк» совместно с «Госкорпорацией по организации воздушного движения в РФ» развивают сервис онлайн-оплаты аэронавигационных услуг. Теперь сервис доступен для оплаты счетов и в долларах США, что актуально для международных авиакомпаний. При этом банк предоставил полный пакет услуг, связанный с валютными операциями в соответствии с законодательством РФ о валютном регулировании и контроле.

На текущий момент сервисом пользуются российские и международные авиакомпании, а также владельцы частных воздушных судов. Основными особенностями открытого сервиса пользователи воздушного пространства называют удобство интерфейса и оперативность приема платежей. Владельцы частных воздушных судов обращают внимание, что

в отдельных случаях при совершении онлайн оплаты комиссия, взимаемая «Альфа-Банком», ниже, чем при проведении платежей альтернативными офлайн-способами.

Безопасность онлайн-платежей гарантирована многоуровневой системой предотвращения мошенничества и мониторинга рисков операций, внедренной в процессинговом центре «Альфа-Банка», которая позволяет предупреждать даже нестандартные мошеннические операции и обеспечивает должный уровень надежности платежей банковскими картами любых банков.

«Госкорпорация по ОрВД» идет навстречу пожеланиям авиаперевозчиков и частных владельцев воздушных судов, расширяя функционал и реги-

ональное покрытие системы «Централизованный интернет сервис взаиморасчетов и оплаты аэронавигационных сборов» (ЦСВ АНС), через которую авиакомпании всего мира могут отслеживать состояние своих взаиморасчетов за аэронавигационные услуги и производить онлайн-платежи.

Сервис был запущен в январе этого года и сегодня полноценно работает уже в 10 филиалах «Госкорпорации по ОрВД», расположенных в Якутске, Иркутске, Тюмени, Хабаровске, Камчатке, Сыктывкаре, Магадане, Новосибирске, Самаре и Красноярске. «Интернет-эквайринг - важное направление развития бизнеса для «Альфа-Банка». Банк обладает процессингом и риск-менеджментом карточных операций. Мы рады, что проект с ФГУП «Госкорпорация по ОрВД» инновационного платежного сервиса, который мы запустили в начале этого года, получил развитие. Клиенты обязательно его оценят - пользоваться им просто, удобно и безопасно», - заявил Игорь Арефьев, начальник Управления электронной коммерции «Альфа-Банка».

Подводя промежуточные итоги сотрудничества с «Альфа-Банком», заместитель генерального директора «Госкорпорации по ОрВД» Евгений Мельников отметил: «В начале года мы запустили онлайн-оплату рублевых счетов, сейчас мы планомерно подключаем к нашему сервису все филиалы ФГУП «Госкорпорация по ОрВД». С апреля мы принимаем онлайн-платежи по счетам, номинированным в долларах для иностранных авиакомпаний. До конца июня 2017 года совместно с банком мы планируем подключить к нашему сервису взаиморасчетов с авиакомпаниями все наши филиалы. Наша цель - предоставить всем авиакомпаниям дополнительный современный сервис по взаиморасчетам в электронном виде на высоком уровне».



## Лицом к бизнес-авиации

11 мая 2017 г. администрация главных воздушных ворот французского региона Эльзас – Aeroport Strasbourg – презентовала новый комплекс для обслуживания рейсов деловой авиации, что стало первым шагом по реализации комплексной программы развития авиации общего назначения в аэропорту. В этот день гостям показали новый ангарный комплекс и рассказали о планах на будущее. А тем временем на перроне красовался новенький HondaJet, который совсем недавно получил прописку в Эльзасе.

Помимо строительства ангаров было существенно увеличено и количество парковочных мест для воздушных судов и закончены работы по монтажу автономной системы безопасности.

И вот уже две компании предлагают свои услуги клиентам на постоянной основе: AIRAILES и EATIS (E.A.T.I.S. Flight Academy). AIRAILES предлагает чартерные рейсы и «медицинские» перелеты, а EATIS – первый эксплуатант HondaJet в Европе, помимо обучения станет и чартерным оператором.

«Страсбург имеет статус «парламентской столицы Европы» с 1992 года, поскольку является местом заседания Совета Европы с 1949 года и Европейского парламента с 1992 года. Наш город – один из ключевых центров экономики северо-востока Франции, где активно развивается финансовая и банковская деятельность, а также «появляются» инновации в области медицины и инженерии. Но вот похвастаться разнообразием бизнес-джетов на перроне мы не можем, но надеемся, что вскоре ситуация изменится. До последнего времени основной трафик приходился на правительственные борты, прилетающие на многочисленные ассамблеи и заседания парламентских групп – ведь в Страсбурге расположена 21 европейская институция. И чтобы многочисленная

армия еврочиновников комфортно чувствовала себя в аэропорту, ранее бытовало мнение, что дополнительный бизнес-трафик, да и в целом general aviation, мешает», - рассказал BizavNews Президент и главный исполнительный директор Aeroport Strasbourg Тома Дюбюс.

Сейчас администрация Aeroport Strasbourg реализует долгосрочный план развития деловой авиации, привлекая существенные средства инвесторов. Первым шагом новой администрации стало приобретение 75% акций местного филиала компании Air Partner с образованием новой «дочки» Aeroport Strasbourg Handling и сохранением рабочих мест за персоналом Air Partner (25% осталось за Air Partner). Таким образом, Aeroport Strasbourg создал «весьма конкурентную среду» для

развития, как линейной, так и бизнес-авиации. И уже прорабатывается возможность прихода в аэропорт крупного провайдера услуг ТОиР, требования к которому весьма жесткие – наличие сертификатов EASA и FAA, возможность работы с различными типами бизнес-джетов, расширенное портфолио услуг.

Сейчас в аэропорту выделено 20 стоянок под самолеты различной вместимости, включая ACJ и BBJ. В пиковые периоды (прилеты делегаций) аэропорт забирает у «регулярки» еще 10 стоянок. Аэропорт неслотированный, но не работает ночью в период с 23:00 до 05:30 местного времени. Регламент работы аэропорта может и продлевается, однако администрация аэропорта просит клиентов уведомлять их о своем прилете в ночное время за 48 часов.



## Будущее санитарной авиации в России

Санитарная авиация является неотъемлемым атрибутом современного государства, ориентированного на благосостояние граждан. Сегодня в России к этой теме привлечено самое большое внимание, а применение вертолетов для медицинской эвакуации растет. Уже 6-й раз подряд в программе ежегодной Международной выставки вертолетной индустрии HeliRussia проводится Межведомственная научно-практическая конференция «Санитарная авиация России и медицинская эвакуация», ставшая важнейшим мероприятием из этой области в стране. Конференция будет идти 25 и 26 мая по месту проведения выставки в МВЦ «Крокус Экспо» в Москве.

Именно межведомственный подход делает конфе-

ренцию «Санитарная авиация России и медицинская эвакуация» столь успешной: в ней принимают участие руководители медицинских организаций и врачи – специалисты в области санитарной авиации, разработчики и производители вертолетов и медицинского оборудования, поставщики, компании-операторы вертолетной техники, а также представители государственных ведомств, курирующие авиационную и медицинскую промышленность. Синергетическая работа этих людей позволяет эффективно решать проблемы и развивать применение вертолетов в санитарной авиации.

На конференции в этом году планируется обсудить ряд важных вопросов. Будут затронуты пути раз-

вития системы санитарной авиации в современных условиях и создание условий для применения авиационного транспорта в интересах здравоохранения. Важным элементом этой стратегии является создание соответствующей инфраструктуры, вертолетных площадок.

Одним из факторов, препятствующих развитию санитарной авиации, является высокая стоимость выполнения воздушных работ. В связи с этим на конференции затронут тему привлечения источников финансирования и повышение экономической эффективности санитарной авиации, механизмы приобретения санитарно-авиационных услуг. Внимание будет обращено и на пути повышения производительной эффективности системы санитарной авиации: организационные, технические, технологические, информационные. Рассмотрят государственно-частное партнерство, как одно из направлений повышения эффективности.

Безусловно, значительное внимание будет уделено опыту эксплуатации вертолетов российского и зарубежного производства в системе санитарной авиации, а также подготовка кадров.

Участие в конференции бесплатно с условием обязательной предварительной регистрации на сайте выставки.

10-я юбилейная выставка HeliRussia 2017 проводится в соответствии с распоряжением Правительства Российской Федерации, организатором выставки выступает Минпромторг России, поддержку мероприятию оказывает Ассоциация Вертолетной Индустрии. Выставка стала главным событием года для всех, кто связан с вертолетостроением и с применением вертолетной техники.



## Вторичный рынок на пути к восстановлению

Консалтинговая компания JetNet выпустила отчет о состоянии вторичного рынка деловых самолетов и вертолетов в марте и первом квартале 2017 год. Ключевыми общемировыми тенденциями во всех сегментах рынка, при сравнении марта и первого квартала 2017 года и с теми же периодами 2016 года, стали снижение количества сделок купли-продажи воздушных судов на вторичном рынке, за исключением сегмента бизнес-джетов.

Газотурбинные вертолеты стали единственным сегментом, который показал увеличение количества выставленных на продажу воздушных судов, на 18 машин, с 1461 в марте 2016 года до 1479 в марте 2017.

Во всех остальных сегментах вторичного рынка количество выставленных на продажу деловых воздушных судов было меньше в сравнении с прошлым годом.

Сегмент деловых турбовинтовых самолетов показал наибольшее снижение продаж, на 86 сделок меньше (-9%) в первом квартале 2017 года по сравнению с 2016 годом, при этом время экспозиции уменьшилось на 5 дней. Количество сделок с бизнес-джетами выросло на 6,7%, а время экспозиции стало на 21 день меньше по сравнению с прошлым годом.

В сегментах газотурбинных и поршневых вертоле-

тов наблюдалось снижение сделок купли-продажи, на 3,1% и 20,2% соответственно. Также увеличилось время, за которое вертолеты находили покупателей, у газотурбинных – на 56 дней, а у поршневых – на 10 дней.

Март 2016 стал первым мартом с 2009 года, на котором закончился период снижения относительного и абсолютного количества выставленных на продажу бизнес-джетов. Интересно, что в марте 2017 продающихся самолетов (2370) было почти столько же, сколько и в марте 2014 (2369), но при этом процент продающихся джетов относительно флота в эксплуатации был значительно ниже (11,2% против 12,1%).

Спад 2009 года «выбросил» на вторичный рынок 1095 бизнес-джетов, что дало рост на 62% по сравнению с предыдущим годом. После этого рынок шесть лет двигался к восстановлению, постоянно уменьшая инвентаризацию, чтобы вернуться к «рынку продавца».

В первом квартале 2017 года в общей сложности было проведено на 37 (6,7%) больше сделок с бизнес-джетами, чем в первом квартале 2016 года.

По весовым категориям результаты были разнонаправленными при сравнении первых кварталов 2017 и 2016 годов. В то время как с легкими джетами проведено 38% от общего объема сделок купли-продажи (220 из 586), рост в данном сегменте составил только на 2 сделки. Кроме того, сегмент VLJ стал единственным, показавшим снижение. Тяжелые бизнес-джеты показали наибольший рост количества сделок купли-продажи, на 25 самолетов или 15,1%. При общем объеме продаж в 191 самолет, на этот сегмент приходится треть всех сделок в первом квартале 2017 года.

Worldwide Trends				
March 2017	Business Aircraft		Helicopters	
	Jet	T/P	Turbine	Piston
In-Operation Fleet	21,235	15,074	21,698	9,947
For Sale	2,370	1,172	1,479	541
% of Fleet For Sale 2017	11.2%	7.8%	6.8%	5.4%
% of Fleet For Sale 2016	11.7%	8.5%	6.8%	5.8%
Change - % For Sale	<b>(-0.5) pt</b>	<b>(-0.7) pt</b>	n.c.	<b>(-0.4) pt</b>
January to March 2017				
Full Sale Transactions	586	273	286	209
Average Days on Market	311	281	483	361
Y-T-D January to March 2017 vs 2016				
% Change - Sale Transactions	6.7%	<b>-9.0%</b>	<b>-3.1%</b>	<b>-20.2%</b>
Change - Avg. Days on Market	<b>-21</b>	<b>-5</b>	56	10

## 2017 год начался с роста

Компания Jet Support Services, Inc. (JSSI), провайдер услуг по ТОиР, выпустила отчет Business Aviation Index (индекс деловой авиации) за первый квартал 2017 года. В докладе указывается на общий рост активности делового трафика в мире по сравнению с четвертым кварталом 2016 года.

Согласно данным компании, среднее использование воздушных судов в первом квартале 2017 года пока-



Фото: Дмитрий Петроченко

зало самый высокий уровень налета по сравнению с любым первым кварталом, начиная с 2008 года.

«Это был один из самых сильных годовых стартов, который мы видели за почти десять лет», - сказал Нил Бук, президент и главный исполнительный директор JSSI. «Значительное увеличение активности может быть показателем позитивных настроений среди предпринимателей в отношении развития экономики. При продолжительном устойчивом росте в ключевых регионах, таких как Азиатско-Тихоокеанский регион, и сегментов отрасли, таких как бизнес-услуги, мы с оптимизмом считаем, что 2017 будет хорошим годом для бизнес-авиации».

Индекс деловой авиации JSSI отслеживает и анализирует летную активность и использование около 2000 деловых самолетов по всему миру. В отличие от коммерческой авиации, которая в значительной степени зависит от потребительских расходов, бизнес-авиация является инструментом, необходимым для эффективного перемещения для развития основной деятельности компаний.

В отчете вычисляется ежемесячное среднее количество летных часов для каждого самолета и эти данные формируются по нескольким основным критериям. Индекс отслеживает налет бизнес-авиации по всем регионам мира, отраслям деятельности и типу салона, обеспечивая понимание состояния глобальных экономических условий.

Основные выводы в отчете первого квартала 2017 года:

- В целом, налет увеличился на 1,6%, по сравнению с последним кварталом 2016 года, и на 4,4%, по сравнению с первым кварталом 2016 года.

Среднее использование самолетов на уровне 22,47 часов в первом квартале 2017 года было самым высоким в течение первых трех месяцев года, начиная с 2008 года.

- По отраслям деятельности наибольший рост были замечены в сегментах бизнес-услуг, здравоохранения и в сфере потребительских товаров, которые показали рост на 8,2%, 7,5% и 5,3%, соответственно, с последнего квартала 2016 г. Наибольшее снижение налета зафиксировано в сегменте недвижимости, на 17%.
- В двух крупнейших регионах мира с четвертого квартала 2016 года налет увеличился, на 13% на Ближнем Востоке и на 5,7% в Азиатско-Тихоокеанском регионе. Наибольшее снижение было в Центральной Америке – на 6,6%.
- В годовом исчислении, в первом квартале 2017 года активность бизнес-авиации росла в большинстве регионов. Азиатско-Тихоокеанское использование деловых самолетов достигло своего самого высокого уровня с 2012 года – среднее количество летных часов составило 27,31, что является ростом на 24% в годовом исчислении. В АТР наблюдается устойчивый рост активности в каждом квартале с начала 2016 года.
- Трафик в Северной Америке показал умеренный рост в первом квартале 2017 года, с увеличением на 3% по сравнению с предыдущим кварталом и на 6,7% по сравнению с аналогичным периодом года. Несмотря на то, что не было каких-либо серьезных изменений, которые могли бы повлиять на бизнес-авиацию при новой администрации президента, в Северной Америке по-прежнему отрасль опирается на сильную бизнес-среду.

***JSSI Business Aviation Index***

## Уникальный подход к клиенту

Возвращаясь с весьма успешного выступления на азиатской выставке-конференции деловой авиации АВАСЕ в Шанхае, компания Global Jet была поражена масштабным вниманием прессы, которое она получила благодаря своему впечатляющему выставочному стенду, соединившему азиатский дух с современной европейской утонченностью. После такого успеха компания, ежегодно участвующая в аналогичной европейской выставке-конференции ЕВАСЕ, решила отметить такое событие и выделиться из среды конкурентов, создав уникальный концепт VIP-трансферов

от своего офиса в Женеве на выставку, проходящую неподалеку.

«Выставочный стенд для нас недостаточно велик. Мы хотели поразить наших гостей, фундаментально изменив свои помещения и предложив на своей территории VVIP-сервис: креативные завтраки от кейтеринговой фирмы «Absolute Taste», сделанный по спецзаказу бар для морепродуктов с логотипом «Caviar House», где наш великолепный шеф-повар представит эксклюзивные обеды, специализиро-

ванный выставочный зал с последней потрясающей коллекцией часов «Montres Prestige» - и все это в праздничных ритмах, чтобы дать нашим гостям представление о том сервисе, который мы обеспечиваем над облаками», - комментирует Абнер Тато, директор по качеству компании Global Jet.

Затем пассажиров отвезут в революционном электрическом кроссовере Tesla Model X на выставку, где они в сопровождении закрепленного за ними советника Global Jet увидят стационарную экспозицию. Наконец, последним по порядку, но отнюдь не по важности пунктом, компания организовала особый коктейль-ужин для VVIP-персон в невероятном пятизвездочном отеле «President Wilson» - событие, на которое были приглашены ключевые игроки индустрии и престижные клиенты.

Во второй половине 2016 года Global Jet с радостью объявил, что единственный в своем роде Falcon 900LX LX-LXL теперь доступен для совершения чартерных рейсов, который получил потрясающий экстерьер: антрацитово-серый корпус с контрастными полосками и крыльями фирменного оранжевого цвета марки «Hermès». Бутик-оператор начал 2017 год с крупного пополнения своего чартерного парка – поразительного A318 Elite, LX-LTI, гибко базирующегося в различных точках Европы. Этот VVIP-авиалайнер вмещает 19 гостей в своем современном, элегантном интерьере и легко может перевозить 80 мест багажа. Вскоре после этого его чартерный парк пополнил и наиболее популярный Bombardier Global Express XRS, LX-ZED, предлагающие элегантно отреставрированный и спроектированный с большим вкусом салон на 10 пассажиров. Задняя часть салона представляет собой зону отдыха, где пара может провести романтические моменты, а семья – комфортно посмотреть кино. Последнее на данный



момент приобретения – Global 5000ER Vision, OE-IMA 2015 года выпуска, воздушное судно, в котором можно почувствовать себя как дома, находясь от дома вдали. Благодаря примененным передовым звукоизоляционным материалам, пассажирский салон гарантирует самый низкий в своем классе уровень шума, обеспечивая лучший сон.

«С учетом наличия всех этих новых реактивных самолетов и нашей нынешней активности, нынешний чартерный год выглядит более перспективным, чем прошлый», - утверждает Леонард Бертолет, директор по чартерным продажам.

2017 год для Global Jet плодотворен – компания уже получила пять новых разрешений на оперативное управление воздушными судами. «В число наших воздушных судов в оперативном управлении



входят новейшие типы самолетов, такие как BBJ3, Gulfstream 650 и Global 6000/5000ER Vision. Мы гордимся тем, что мы – стражи этих невероятных сокровищ. С нашим летным парком, насчитывающим более 25 типов воздушных судов (всего 70 с лишним самолетов), и обширными знаниями по каждому из них, мы гарантируем нашим клиентам максимальный уровень безопасности, опытные экипажи на борту и самую экономически выгодную эксплуатацию», - комментирует Эдуар Лехембре, вице-президент по оперативному управлению воздушными судами.

Продажи воздушных судов за прошедшие полгода были для компании исключительно успешными. Что касается новых продаж, то, благодаря опыту компании, недавно были проданы, в числе прочего, Gulfstream 550, Gulfstream 450, Gulfstream 200 и Falcon 7X. В настоящее время на продажу выставлен представленный в конце 2016 года роскошный ACJ 318 Elite+, оборудованный новейшими технологиями 19-местный самолет, чей изысканный интерьер полностью подходит для коммерческих перевозок. Что же касается приобретений, то компания купила для своих клиентов два совершенно новых Gulfstream 650 с невероятными интерьерами, отделанными на заказ, и один внушительный Airbus 318 Elite. С целью усиления продаж в регионе Монако и офиса приобретений компания назначила Харди Соханпала директором по продажам.

«Мы уверены, что обширный опыт господина Соханпала в индустрии частной VVIP-авиации, его страсть и его понимание философии компании являются правильными компонентами для того, чтобы продолжать вести компанию к вершинам», - подтверждает Бьери Наберхуис, вице-президент по развитию бизнеса.

  
*Мы создаем шедевры*

*[www.jet-catering.ru](http://www.jet-catering.ru)*

## 2016 год глазами авиакомпании «Меридиан»

*В 2017 году женеvская выставка EBACE, как никогда, привлекла большое количество участников и гостей из России. В уютной обстановке Palexpo вдвойне приятно беседовать и обсуждать последние новости. Сегодня наш гость генеральный директор авиакомпании «Меридиан» **Владимир Лапинский**, который любезно согласился рассказать о том, как компания работала в прошлом году и какие планы на год нынешний.*

**Владимир Александрович, не удивляйтесь, но вопрос у меня будет только один. Каковы на Ваш взгляд, взгляд авиакомпании «Меридиан», итоги работы сегмента бизнес-авиации в 2016 году?**



Давайте разобьем мой ответ на две части – взгляд на итоги года для рынка и результаты деятельности нашей авиакомпании.

Если говорить о российском рынке, то 2016 год – это по-прежнему год снижения объемов. Хотя есть и отличия от предыдущих лет. Эксперты оценивают падение рынка России и СНГ в 2014 году на 25%, в 2015 году уже только российский рынок уменьшился на те же 25%. Начало и середина 2016 года также отмечены существенным падением объемов, однако, начиная со второй половины года, темпы снижения существенно уменьшились и декабрь месяц даже показал рост по сравнению с декабрем 2015 года. Если давать экспертную оценку, то мы считаем, что падение объемов российского рынка в 2016 году составило от 5% до 10%.

Самому близкому для нас рынку, европейскому, кстати, тоже особенно похвастаться нечем – он по итогам года тоже снизился, хотя и так сильно как российский.

Говоря о цифрах, приведенных выше, мы говорим о количестве выполненных рейсов, то есть о производственных показателях, оставляя за скобками финансы, хотя, очевидно, что между производственными и финансовыми показателями существует прямая зависимость.

Если же говорить о показателях нашей авиакомпании, то здесь картина противоположна рыночным тенденциям – мы последовательно, в течение уже нескольких кризисных лет, показываем рост объемов, и производственных, и финансовых. Так, в 2016 году наши производственные показатели по отношению к 2015 году выросли на 24%. Да, у нас изменился состав нашего парка – в августе 2015 года мы начали

эксплуатацию Challenger 605, но рост мы показали выше прироста наших провозных емкостей. Это говорит о том, что наша работа стала эффективней. Произошло это и из-за и увеличения нашей активности по предложению свободных емкостей на рынке, и из-за более активной работы на рынке как брокера и, что очень важно, на наш взгляд, из-за усиления интереса к нашей компании со стороны брокеров и заказчиков. О причинах именно этой тенденции хочу остановиться подробнее.

В 2011 году мы поставили перед собой амбициозную задачу – сделать авиакомпанию «Меридиан» авиакомпанией мирового уровня как по качеству оказания услуг, так и по показателям безопасности. Именно тогда мы решили присоединиться к тем компаниям, которые добровольно прошли сертификацию по стандарту IS-BAO, разработанному IBAC (Международным советом по деловой авиации). Начальный этап на этом пути мы прошли в 2013 году, когда получили сертификат IS-BAO первого уровня. Прошло еще два года кропотливого труда и в 2015 году нам вручили сертификат о соответствии стандарту IS-BAO второго уровня. Все необходимые мероприятия для прохождения аудита на соответствие стандарту IS-BAO третьего уровня были завершены нами в 2016 году.

Можно сказать, что именно в 2016 году мы вплотную подошли к реализации той амбициозной задачи, о которой задумались в 2011 году, венцом которой и стало получение нами в марте 2017 года сертификата IBAC о соответствии требованиям стандарта IS-BAO третьего, наивысшего уровня. Хочу особенно отметить, что авиакомпания «Меридиан» является в данном вопросе лидером – мы последовательно, получая сертификаты каждого из трех уровней, были первой российской авиакомпанией, достигшей

таких результатов. Сегодня авиакомпания «Меридиан» – единственная из российских авиакомпаний, которая прошла все три уровня аудита IBAC. И это стало хорошей добавкой в корзину наших предыдущих достижений – получения сертификатов на осуществление деятельности по поддержанию летной годности воздушных судов иностранного производства, выданных авиационными властями Бермуд и, что хочется отметить особо, EASA. В этой корзине и накопленный опыт работы с реестрами

трех иностранных государств – Швейцарии, Ирландии, Бермуд.

Оглядываясь назад, только сейчас понимаешь задачи какого уровня сложности мы решали на этом пути. Главные усилия мы потратили на совершенствование работы всех механизмов компании, прежде всего СУБП (Системы управления безопасностью полетов) и СМК (Системы менеджмента качества), а особенно их интеграции, сопряжению друг с другом. Методики,

которыми мы пользуемся, в частности, для оценки уровня рисков, далеко выходят за рамки стандартной практики – мы применяем самые новейшие наработки в этой области, используя передовые разработки отраслевых авиационных организаций – ICAO, IBAC и IATA.

Выскажу еще одну важную мысль. Какое-то время мы намеренно сдерживали рост объемов, чтобы он не произошел в ущерб безопасности и качеству. Сейчас же, добившись таких весомых результатов, мы готовы предложить рынку наиболее полный спектр услуг в российском сегменте бизнес-авиации, будь то менеджмент воздушных судов, выполнение VIP-чартеров или оказание услуг по поддержанию летной годности самолетов российского и иностранного производства, в том числе с регистрацией в странах под юрисдикцией EASA. Мы можем предложить нашим клиентам организовать эксплуатацию воздушных судов по абсолютно любому из возможных сценариев – и используя наш Сертификат эксплуатанта коммерческого перевозчика, и Свидетельство эксплуатанта авиации общего назначения и сертификат соответствия стандарту IS-BAO. Сейчас мы готовы к любому росту – и росту объемов перевозки и росту парка. Кстати, работа в этом направлении активно ведется. Надеемся, что в скором времени сможем объявить об увеличении нашего парка.

2016 год стал для нас очень важным и знаменательным еще по нескольким причинам. В этом году мы приступили к внедрению и использованию EFB (Electronic Flight Bag). Мы стали первым из российских коммерческих бизнес-операторов, получивших одобрение EASA по Part TCO, которое позволяет авиакомпаниям третьих стран осуществлять коммерческие полеты в европейском воздушном пространстве.



Фото: Дмитрий Петроченко

Получили мы признание и со стороны международных авиационных кругов – авиакомпания «Меридиан» стала победителем международной премии Sapphire Pegasus. Business Aviation Award в престижной номинации Business Jet Operator. Особенно хочется отметить тот факт, что эта премия в 2016 году проходила впервые и среди номинантов были признанные мировые лидеры.

Так вот, возвращаясь к мысли о том, что мы стали более привлекательны и интересны для заказчиков и брокеров. Считаю, что это стало следствием всех тех наших усилий и достижений, о которых я упоминаю выше.

Полагаю, что наша работа была замечена и оценена рынком. Теперь я с уверенностью могу сказать, что «Меридиан» – авиакомпания высокого международного уровня.

Мы с оптимизмом смотрим в будущее и результаты нашей работы в 2017 году только убеждают нас в этом.

В заключение хочу сказать, что я горжусь нашей командой, напряженная и слаженная работа которой и позволила нам добиться таких результатов!



Фото: Дмитрий Петроченко




22-24 мая  
Женева  
стенд #Q100



## КОГДА ВЫБИРАЮТ – ВЫБИРАЮТ НАС

- Эксплуатация воздушных судов
- Чартерные VIP-перевозки
- Менеджмент воздушных судов
- Организационное обеспечение полетов
- Поддержание летной годности воздушных судов





Stage III

тел.: +7 (495) 500-32-21    comm@meridian-avia.com  
факс: +7 (495) 589-97-56    meridian-avia.com

## Самолет недели

Оператор: *GIS Aviation AVV*

Тип: *Dassault Falcon 7X*

Год выпуска: **2011 г.**

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



Фото: *Дмитрий Петроченко*