



Ну вот и отшумела женеvская EBACE. Три дня выставки принесли массу позитивного настроения и деловых контактов. В этом году выставка выдалась богатой на интересные встречи и откровенные диалоги. Безусловно, чувствуется, что рынок оттаял и это очень сложно скрыть – позитивные прогнозы, шумные презентации и яркие выступления в рамках конгрессной части. И как никогда много русской речи. Нам еще предстоит расшифровать десятки часов диктофонных записей, поделиться впечатлениями о тестовых полетах и встречах с партнерами. Но одно очевидно – EBACE по-прежнему остается главным событием отрасли, по крайней мере, в странах Старого Света.

За пять дней работы в PalExpo мы почувствовали, что в ближайшие несколько лет весьма серьезно обострится конкуренция в совершенно разных нишах. Производители «поспорят» за лидерство в разных классах, хендлингвые компании – за оптимальные решения и «минимальный ценник», а IT-компании – за передовые технологии и «умные гаджеты». Нас ждут интересные времена, времена конкуренции и высоких технологий, от которых, конечно же, выиграет потребитель. Нынешняя EBACE поразила прекрасным контентом – ряд тематических сессий были просто фантастически интересны, а по уровню спикеров выставка смогла поспорить с крупными саммитами. В этом году топ-менеджмент компаний очень активно общался с представителями СМИ, за что им отдельное «Спасибо!». Отсутствие табу на «закрытые темы» и открытый диалог усилили эффект от общения с одной стороны, а с другой – позволили понять позицию компаний по тем или иным проблемным вопросам. EBACE перестала быть просто ярмаркой, а стала настоящей площадкой для дискуссий и общений.



Avinode фиксирует рост спроса в Европе

Согласно данным Avinode, с 1 апреля 2017 по 21 марта 2018 года наблюдается рост спроса на популярных европейских направлениях бизнес-авиации в Европе

стр. 23



Bombardier представил Global 5500/6500

Компания Bombardier Business Aircraft представила две новые модификации в своем семействе бизнес-джетов Global

стр. 24



Рынок показал способность к реабилитации

В кулуарах PalExpo на выставке EBACE 2018 мы побеседовали с Евгением Клочковым, директором по развитию бизнеса в России и СНГ компании Global Jet

стр. 25



Кризис: не только проблемы, но и возможности

В первый день работы выставки EBACE 2018 мы обсудили с главой российской авиакомпании «Меридиан» Владимиром Лапиным достаточно большой круг тем, затронув весьма сложные вопросы

стр. 29

Gulfstream
G500



Мировая премьера Planet Jet Guide 2017/2018

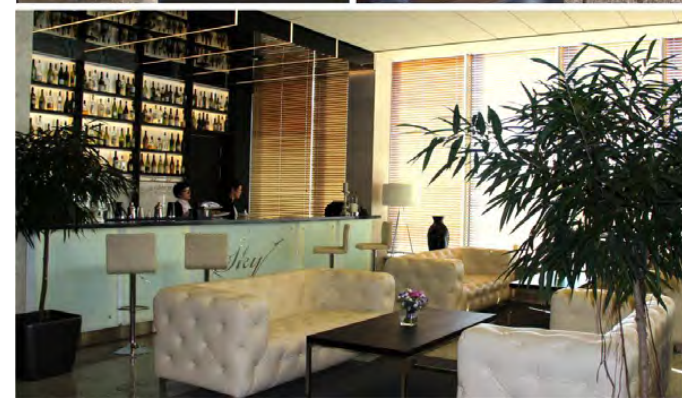
Накануне 18-й Европейской конференции и выставки бизнес-авиации в Женеве (European Business Aviation Convention & Exhibition (EBACE), главного отраслевого форума в Европе, вышел в свет новый выпуск Planet Jet Guide 2018/2019 – настоящей энциклопедии современной бизнес-авиации. Официальная его презентация от компании Aviapromo, создателя каталога, состоялась на площадке EBACE в Женеве в период проведения авиасалона.



Единственный в мире всеобъемлющий каталог, ежегодно издаваемый с 2006 г., предназначен для всех, кто ценит оперативные сведения и точные знания о новинках в мире бизнес-авиации. Planet Jet Guide аккумулирует эксклюзивную, беспристрастную информацию о всех лучших воздушных судах и всех новинках в категории «Бизнес-авиация». Читателей ожидает обновленная версия моделей вертолетов и самолетов, которые доступны рынку. В 2015 Planet Jet Guide был впервые опубликован на английском языке и стал международным авиационным изданием.

Согласно прогнозу главного редактора Planet Jet Guide Дмитрия Петроченко, 2018 год берет у предшествующего периода эстафету постепенного, но вызывающего оптимизм, роста. Многофакторный анализ ситуации на рынке и текущих трендов, представленный в каталоге, безусловно поможет профессионалам отрасли в их каждодневной работе. «Редакция Planet Jet Guide попыталась сделать каталог еще более удобным для пользования, используя инфографику и оригинальные дизайн-решения», - отметил Дмитрий Петроченко.

Подробный рассказ об инновациях авиаиндустрии и наиболее интересных решениях в области интерьеров сочетается с важными практическими руководствами, статистическими данными и цифрами, отражающими изменения на глобальном рынке бизнес-авиации, важными как профессионалам отрасли, так и непосредственным клиентам, которые либо владеют лайнерами-джетами, либо арендуют их для своих личных и деловых целей.



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

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

Банкир Лебедев решил вернуться в авиабизнес с VIP-самолетами

Владелец Национального резервного банка и британской газеты The Independent Александр Лебедев намерен вернуться в авиационный бизнес, создав перевозчика с парком в сто самолетов Sukhoi Superjet в VIP-комплектации. Об этом бизнесмен рассказал РБК.

По его словам, он направил письмо в правительство с предложением рассмотреть возможность модификации ста бортов SSJ до люксовой категории. «Такие борта уже существуют, например в МЧС. С парком меньше ста самолетов запускать компанию нет смысла», — говорит предприниматель.

В случае формирования парка самолетов Лебедев готов взять их в лизинг и запустить новую авиакомпанию, ориентированную на перевозки пассажиров с повышенным комфортом «по цене на 10% выше

VIP-билетов «Аэрофлота». «Если требующийся парк самолетов будет сформирован, я готов рискнуть оборотными средствами», — говорит бизнесмен.

По его словам, он направил письмо в правительство с предложением рассмотреть возможность модификации ста бортов SSJ до люксовой категории. «Такие борта уже существуют, например в МЧС. С парком меньше ста самолетов запускать компанию нет смысла», — говорит предприниматель.

В случае формирования парка самолетов Лебедев готов взять их в лизинг и запустить новую авиакомпанию, ориентированную на перевозки пассажиров с повышенным комфортом «по цене на 10% выше VIP-билетов «Аэрофлота». «Если требующийся парк самолетов будет сформирован, я готов рискнуть оборотными средствами», — говорит бизнесмен.

По его словам, бизнес-модель новой компании предполагает организацию перелетов между крупными городами России и по наиболее популярным зарубежным направлениям. «Но в первую очередь это полеты между российскими городами», — заключил он.

Для пассажиров компания будет работать по клубному принципу, говорит Лебедев. «Один из вариантов — размещение гарантийного депозита в НРБ, например на 400 тыс. руб. Депозит будет возвратным», — пояснил бизнесмен.

Лебедев имеет опыт работы в авиационной отрасли. Ранее бизнесмен был акционером «Аэрофлота», лизинговой компании «Ильюшин финанс» и авиакомпании Red Wings.

Источник: РБК



ЦЕНТР ДЕЛОВОЙ АВИАЦИИ
Москва Шереметьево

- +23 новых места стоянки**
для ВС деловой авиации к 2018 году
- Новое скоростное шоссе**
открытие: октябрь 2017
- 3 ангара**
общей площадью 16 500 м²

Шереметьево

Ангар №2

Терминал А

Новый перрон деловой авиации
+23 места стоянки

GROUP

FBO SHEREMETYEVO
FBO PULKOVO

a-group.aero

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

Волваздел и Сбл 2009 лалалел горсвалл марелл комалл Волваздел лс лл лел десерлн струлур лБолваздел лс. Все права защлленл.



Непревзойденный. От замысла до воплощения.

Это не простая случайность. Это тщательно продуманное решение. Исключительное сочетание летных характеристик и плавности хода - плод непрерывного стремления Bombardier к инновациям. Сочетание совершенства инженерной мысли и мастерства. Спокойный, плавный полет - уверенность, которую дают только самолеты Bombardier.

businessaircraft.bombardier.com

BOMBARDIER

Bombardier улучшает техподдержку

Bombardier Business Aircraft готовит ряд улучшений в послепродажном обслуживании владельцев бизнес-джетов. Так, недавно компания решила добавить вторую мобильную ремонтную бригаду (MRT), которая будет работать на Challenger 300 с базировкой во Франкфурте, Германия.

«С 2014 года мы летаем на Learjet 45 по всей территории Соединенных Штатов для доставки запчастей и специалистов туда, где они необходимы. Это очень успешная программа», - сказал Жан-Кристоф Галлахер, вице-президент и генеральный менеджер компании по работе с клиентами. «Следующим шагом в улучшении нашего опыта работы с клиентами станет организация в Европе такого же сервиса».

Во второй половине этого года новый самолет начнет перевозить запчасти и техников для решения проблем в ситуации AOG с самолетами Learjet, Challenger и Global по всей Европе. Базирование джета с использованием склада запасных частей

Bombardier во Франкфурте, обеспечивает работу бригады в Северной Африке, на Ближнем Востоке и в России. «Для нас это стратегический шаг, который позволит вывести реагирование в Европе на совершенно новый уровень», - сказал он.

В настоящее время мобильные ремонтные бригады компании Bombardier имеют 23 грузовика по всему миру, и они дополняют шесть новых станций технического обслуживания в Европе и центры технического обслуживания в Вичита, Канзас, и Линц, Австрия.

Многое из улучшений в техподдержке связано с предстоящим вводом в эксплуатацию Global 7500. «Мы завершаем полную подготовку техников во всей сети, чтобы они познакомились с новым самолетом», - сказал Галлахер. «И это происходит в то время, когда мы совершенствуем все наши техцентры». В настоящее время в эксплуатации находится более 4700 деловых самолетов Bombardier и 600 из них базируются в Европе.



НАМ ДОВЕРЯЮТ

 SkyClean

ДЕТЕЙЛИНГ · КЛИНИНГ · КОНСАЛТИНГ

Embraer на EBACE показал обновленный Phenom 100 EV

Бразильский авиапроизводитель Embraer Executive Jets впервые представил посетителям и участникам выставки EBACE 2018 свой обновленный легкий бизнес-джет Phenom 100EV. BizavNews совершил небольшую экскурсию по самолету.

Благодаря новому бортовому комплексу Prodigy Touch, основанному на авионике Garmin G3000, а также модифицированным двигателям Pratt & Whitney Canada PW617F1-E, самолет получит более высокую скорость с хорошими высокогорными и высокотемпературными взлетно-посадочными характеристиками. Также Phenom 100 EV будет иметь значительно большую скороподъемность и на 43 фунта большую полезную нагрузку при полной за-

правке топливом. Улучшение характеристик Phenom 100 EV достигается за счет сочетания увеличенной тяги двигателей и снижения веса планера. Новый самолет с ориентировочной стоимостью \$4,495 млн. вышел на рынок в 2017 году.

«Phenom 100 произвел революцию в сегменте начального уровня, когда он установил новые стандарты комфорта, производительности и эксплуатационных затрат». Новый Phenom 100 EV сможет обеспечить еще более высокую производительность и эксплуатационные возможности, сохраняя при этом низкие эксплуатационные расходы и затраты на обслуживание», - комментируют в Embraer.



Rethink Convention.

← EMBRAER

Executive Jets

EmbraerExecutiveJets.com

Fly Comlux получила коммерческий сертификат эксплуатанта Сан-Марино

Fly Comlux (входит в Comlux Group) получила коммерческий сертификат эксплуатанта Сан-Марино и теперь может регистрировать самолеты и вертолеты в карликовом государстве. Первым самолетом, получившим префикс Т7, стал Bombardier Challenger 604. Таким образом, в настоящее время Fly Comlux имеет четыре сертификата эксплуатанта: Comlux KZ (KAZ, Almaty), Comlux Aruba (CS, Aruba), Comlux San Marino (Rimini) и Comlux Aviation Malta (MLM, Malta).

Андреа Занетто, генеральный директор Fly Comlux, сказал: «Мы очень рады открыть этот новый серти-

фикат АОС в Сан-Марино. Мы работали с авиационными властями и реестром Сан-Марино, чтобы предложить владельцам VIP-самолетов новый вариант для коммерческого использования их самолетов совместно с Comlux. Реестр Сан-Марино уже хорошо известен в отрасли как ориентированный на клиентов и действующий в рамках стандартов ИКАО. Мы с нетерпением ждем совместной работы».

Напомним, что авиационные власти Сан-Марино ввели новый регистр воздушных судов в партнерстве с американской компанией Aviation Registry Group. Выгодное географическое положение карликового государства, которое не имеет собственного аэропорта, но окружено со всех сторон итальянской территорией с развитым бизнес-трафиком, подтолкнуло власти Сан-Марино к поиску дополнительных источников дохода на развитие собственного государства. Вся регистрационная работа отдана на аутсорсинг Aviation Registry Group, которая выполняет все технические работы, включая обеспечение высоких стандартов безопасности, конкурентное ценообразование и гибкое обслуживание нового оффшорного реестра.

Сейчас регистрация в Сан-Марино доступна как частных самолетов, так и для коммерческих лайнеров. Власти Сан-Марино согласились соблюдать стандарты Европейского агентства по авиационной безопасности. Как считают эксперты Aviation Registry Group, регистр уже весьма популярен среди итальянских и французских клиентов, в связи с тем, что в этих странах недавно ввели налог на роскошь. Еще одним немаловажным фактором в пользу нового регистра служит отсутствие импортных пошлин и НДС.



Services

- Ground handling
- Refueling
- Hotels
- Landing Permits
- Limo services
- Catering



Жажда скорости

7 марта средний бизнес-джет Embraer Legacy 450 установил новый рекорд скорости на маршруте между Портлендом, штат Мэн, США, и Фарнборо, Великобритания. Полет начался в 9:25 утра по местному времени из Portland International Jetport Airport (KPWM) с двумя пилотами и двумя пассажирами и закончился в аэропорту Фарнборо (EGLF) в 20:30 по Гринвичу. Самолет достиг средней скорости 521,89 миль в час (840 км/ч).

Legacy 450 приземлился с запасом топлива, превышающим резервы NBAA IFR. По данным Embraer, полет длился шесть часов и пять минут, а преодоленное расстояние составило 2756 миль (5105 км).

Американская Национальная Ассоциация Аэронавтики подтвердила этот полет как рекорд США, а теперь данные о рейсе поданы в Международную Авиационную Федерацию для подтверждения в качестве мирового рекорда.

Legacy 450 имеет дальность полета 2904 морских миль (5378 км) с четырьмя пассажирами и резервом IFA NBAA, и он может летать на скорости до 0,83 Маха на высоте до 45000 футов. По данным Embraer, давление в салоне Legacy 450 поддерживается как на высоте 5800 футов, что является лучшим показателем в этом классе, а до высоты полета 27050 футов давление в салоне такое же как на уровне моря.





meridian
air company



Когда выбирают – выбирают нас!

- ✦ Эксплуатация воздушных судов
- ✦ Чартерные VIP-перевозки
- ✦ Менеджмент воздушных судов
- ✦ Организационное обеспечение полетов и наземное обслуживание
- ✦ Авиационный консалтинг
- ✦ Поддержание летной годности воздушных судов



IS-BAO
Stage III



SAPPHIRE
PEGASUS



АЭВТ



RUBAA

Тел.: +7 495 500 32 21 (11)
Факс: +7 495 589 97 56

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

Argus будет собирать статистику по трафику в Европе

Поставщик сервисов для бизнес-авиации Argus International расширяет охват своей программы анализа рынка TraqPak FBO на Европу. Компания интегрировала программу с Eurocontrol, позволяя TraqPak FBO отслеживать данные по полетам для FBO и аэропортов во всей Европе.

По мнению Argus, это поможет обеспечить более глубокое понимание европейского рынка FBO и расширить данные по полетам, которые доступны клиентам TraqPak. Eurocontrol, который имеет 41 члена и два «всеобъемлющего соглашения», управляет более 10 млн. рейсов в год.

«Мы особенно рады поддержать европейское сообщество FBO системой отслеживания и анализа полетов, которая улучшит их операционную эффективность, обслуживание и поддержку клиентов, а также сообщения между местами, если они явля-

ются частью сети FBO», - сказала Ширли Мейсон, исполнительный вице-президент Argus по исследованиям рынка.

Веб-программа TraqPak FBO обеспечивает отслеживание летного трафика, и она интегрирована с данными и анализом по исторической активности TraqPak, данными о движении самолетов FlightView и информацией о владельце/операторе самолета Flight Global Ascend.

Согласно последним данным Argus TraqPak для Северной Америки, в апреле 2018 года трафик деловых самолетов, летающих в США и Канаде, показал рост на 2,6% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Это довольно близко к прогнозу компании, сделанном в прошлом месяце – 2,8%. В апреле рост активности наблюдался благодаря «сильному росту» в сегменте частных полетов по Part 91.



**ВОЗДУШНЫЕ
ВОРОТА МОСКВЫ**
VIP GATEWAY TO MOSCOW



Pilatus готовится возобновить прием заказов на PC-24

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

В настоящее время Pilatus рассчитывает больше узнать о том, как PC-24 работает в реальной эксплуатации, насколько эффективна производственная линия и какие улучшения могут быть сделаны в самолете. По словам председателя компании Оскара Швенка, в следующем году производитель возобновит прием заказов, вероятно, по цене выше нынешних \$8,9 млн., но с дополнительными функциями и улучшениями.

Первый серийный PC-24, поставленный американскому долевному оператору PlaneSense, за первые три недели февраля налетал 180 часов и теперь имеет налет 300 часов. К настоящему времени поставлено пять серийных PC-24. И до сих пор не зафиксировано каких-либо проблем с этими джетами.

В дальнейшем Pilatus планирует провести работу по подтверждению возможности работы PC-24 на грунтовых аэродромах. По словам Швенка, хотя технически сертификация не требует этого, ведомственные и правительственные операторы предпочитают какое-то одобрение. Pilatus сейчас проводит испытания на грунтовых взлетно-посадочных полосах в сочетании тестами на крутых глиссадах.

Для операторов возможность работы на грунтовых ВПП обеспечат доступ к 20000 дополнительным аэропортам по всему миру, что облегчит доставку пассажиров ближе к намеченному месту назначения. Тесты на крутых глиссадах и грунтовых ВПП должны быть закончены к концу года с одобрением в начале 2019 года.

Вслед за получением одобрения EASA и FAA в декабре 2017, планируется получить сертификацию типа в странах с наибольшим количеством заказов, таких как Канада и Австралия, за которыми последуют страны Ближнего Востока и Азии.



Фото: Дмитрий Петроченко

PILATUS

PC-12 NG

САМЫЙ ПРОДАВАЕМЫЙ
ТУРБОВИНТОВОЙ САМОЛЕТ
В МИРЕ

NESTEROV AVIATION
Авторизованный центр продаж Pilatus PC-12

+7 495 796 1155
sales@nesterovavia.com

Jetex откроет новый FBO в Ирландии

Jetex Flight Support и аэропорта Дублина подписали соглашение о строительстве нового FBO. По словам главы Jetex Flight Support Аделя Мардини (Adel Mardini), ближайшие годы Ирландия будет ощущать существенный подъем в воздушных перевозках, включая рейсы деловой авиации. «Ежедневно аэропорт обслуживает более 80000 пассажиров, но главное, что именно Дублин оптимален для полетов в Северную Америку, Ближний Восток и Восточную Азию для деловой авиации. Ежегодно через аэропорт обслуживается свыше 3500 рейсов, и эта цифра будет стабильно расти».

Новый FBO будет иметь комфортабельный лаундж для пассажиров и экипажей. Клиенты смогут воспользоваться полным спектром услуг, от наземного обслуживания, до консьерж-сопровождения. Строительство комплекса начнется в июле текущего года.

Напомним, что к 2020 году Jetex Flight Support будет иметь 50 собственных FBO. Выступая в мае на конференции Corporate Jet Investor Dubai, г-н Мардини рассказал, что компания в настоящее время эксплуатирует или имеет контракты на строительство 29 FBO. Среди реализованных проектов – три объекта в Испании, пять в Марокко и по одному в Дубай, Париже и Флориде. К 2020 году Jetex Flight Support построит еще 21 FBO по всему миру.

Мардини отметил, что рост количества FBO вовсе не снижает значимость других сегментов бизнеса компании. Jetex Flight Support была создана в 2005 году в Дубай. В настоящее время компания работает в различных сегментах обеспечения услуг деловой авиации: наземное обслуживание, топливообеспечение, планирование рейсов, консалтинг и другие

услуги. Офисы Jetex Flight Support расположены по всему миру – Дубай, Пекин, Париж, Шеннон и Киев.

Головной офис компании находится в международном аэропорту Дубай. В распоряжении Jetex Flight Support 200 штатных сотрудников, которые обеспечивают VIP-обслуживание для коммерческих, деловых и частных авиаперелетов, координируя организацию наземного обслуживания в более чем 100 аэропортах Ближнего Востока, Африки, Азии и Европы.

Крупнейшее FBO компания расположено в Dubai Al Maktoum International Airport., где Jetex Flight Support владеет половиной современного комплекса, специально построенного для обслуживания рейсов деловой авиации. Оставшееся пространство делят между собой Falcon Aviation и Jet Aviation.



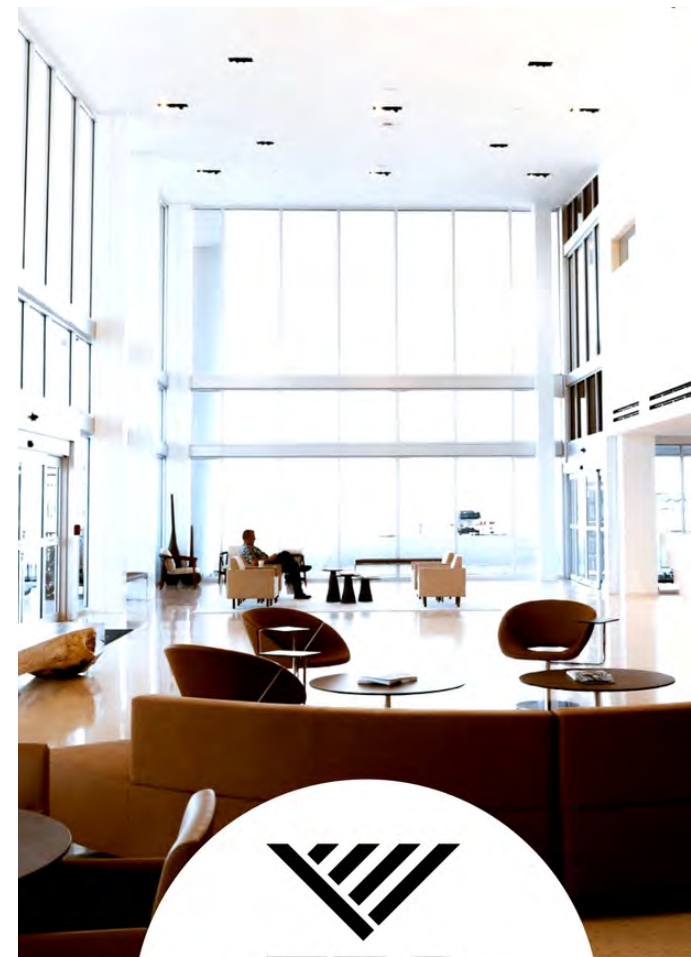
СКАЙПРО обновляет транспортный парк

Компания ООО «СКАЙПРО», работающая под брендом SKYPRO GROUND SERVICES и входящая в состав SKYPRO GROUP, в 2018 году проводит плановое обновление собственного транспортного парка. С 2012 года компания ООО «СКАЙПРО» специализируется на перевозке экипажей и авиационного персонала в МАУ, и с 2014 года использует исключительно автомобили марки Volkswagen. Автомобили используются не более 3 лет, после чего заменяются на новые. В связи с этим парк компании является самым молодым среди аналогичных компаний. Сегодня автомобильный парк компании состоит из новых моделей Volkswagen Caddy и Volkswagen Caravelle в длиннобазной версии.

Также, компания предоставляет полный комплекс услуг по обеспечению бортовым питанием из веду-

щих ресторанов и кейтеринговых компаний Москвы, а с 2017 года предлагает новые услуги по стирке и химчистке для своих постоянных клиентов.

SKYPRO GROUP - международная группа компаний, работает с 2006 г. и оказывает полный спектр услуг в сфере гражданской авиации. Основные направления деятельности: продажа воздушных судов, организация чартерных рейсов, авиационный консалтинг и менеджмент, наземное обеспечение, эксплуатация и техническое обслуживание вертолетов и самолетов. Офисы компании находятся в Москве и Риге, а штат сотрудников составляет более 30 человек. SKYPRO GROUP - профессиональная команда специалистов с опытом работы и безупречной репутацией на рынке гражданской авиации.




FBO
EXPERIENCE

FBOEXPERIENCE.COM

TOP SELECTED FBOS

Первый апгрейд от Honda Aircraft

28 мая на Европейской выставке деловой авиации EBACE 2018 Honda Aircraft Company презентовала модернизированную версию самолета легкого класса, которая получила название HondaJet Elite. BizavNews внимательно ознакомился с новым самолетом.

Итак, HondaJet Elite получила увеличенную дальность полета на 17% (+ 396 км) и оснащена недавно разработанной шумопоглощающей входной конструкцией, которая позволяет значительно снизить частотный шум двигателей, улучшая шумоизоляцию в салоне. Кроме того, усовершенствованная система авионики нового самолета включает в себя дополнительные функции управления рабочими характеристиками для оптимального планирования полетов, а также функции автоматической стабилизации и защиты для повышения безопасности полета.



Фото: Дмитрий Петроченко

«HondaJet Elite также защищает окружающую среду, предлагая лучшую топливную эффективность в своем классе, а также лучшую в своем классе скорость, высоту и дальность полета. Самолет сертифицирован Федеральным авиационным агентством США (FAA) и Европейским агентством авиационной безопасности (EASA). HondaJet Elite впервые будет показан публике на выставке EBACE с 28 мая по 31 мая», - комментируют в компании.

Президент и исполнительный директор Honda Aircraft Мичимаса Фуджино лично представил самолет на мероприятии. «HondaJet Elite представляет неизменную приверженность Honda Aircraft к производительности, эффективности и заботе об окружающей среде, создавая новую ценность в деловой авиации. В результате инноваций, дизайна и инжиниринга наш новый самолет имеет несколько улучшений в области производительности и комфорта, которые еще раз установили новый стандарт в авиации. Мы рады поделиться новейшим технологическим подходом Honda Aircraft с миром в EBACE».

HondaJet Elite унаследовала авиационные прорывы, разработанные Honda Aircraft, в том числе технологию естественного ламинарного обтекания (NLF) и композитный фюзеляж. Самолет продолжает оставаться самым эффективным, самым тихим, быстрым и дальним полетом в своей категории.

Напомним, что HondaJet активно продвигает на российский рынок группа компаний Aim of Emperor, являющаяся дилером этого самолета. В рамках Петербургского Международного Экономического Форума, проходившего с 24 по 26 мая, самолет HondaJet прилетел в Пулково-3, а на самой площадке форума работал стенд Aim of Emperor / HondaJet.

JETFLITE

Мы превращаем Вашу обычную поездку в незабываемое путешествие!



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



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



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



Airbus поставляет первый вертолет под брендом АСН

Спустя год после того, как Airbus запустил свой бизнес корпоративных вертолетов под особым брендом, компания продемонстрировала на EBACE 2018 первый АСН130, который будет поставлен под новым флагом Airbus Corporate Helicopters. Семиместный однодвигательный вертолет оснащен интерьером, который компания описывает как «вдохновленный гонками интерьер в стиле Stylence».

АСН не раскрывает владельца воздушного судна, но сообщил, что вертолет будет эксплуатироваться в Монако в частной чартерной компании Monasair. Этот оператор управляет парком из восьми Н130.

Глава АСН Фредерик Лемос говорит: «АСН130 сочетает в себе уникальный дизайн, ориентированный на пассажиров, исключительную производительность при одном двигателе и первоклассное качество и комфорт, что делает его популярным среди частных и чартерных клиентов по всему миру».

В мае Airbus выпустил 700-й вертолет семейства Н130. Флот самого большого члена семейства легких вертолетов Ecureil (340 операторов по всему миру) имеет налет 1,8 млн. часов. Последний вариант АСН130 был сертифицирован в 2012 году, но обновился в начале этого года – вертолет получил «стеклянную» кабину.



Фото: Дмитрий Петроченко



авиа
бизнес
групп

www.aviagroup.ru
ops@aviagroup.ru

+7 495 789 38 06

125445 Москва
Ленинградское шоссе
дом 65, строение 3

Через 10 лет

Объединенная авиастроительная корпорация (ОАК) может разработать сверхзвуковой бизнес-джет в десятилетней перспективе. Об этом в интервью ТАСС в рамках Санкт-Петербургского международного экономического форума (ПМЭФ) сообщил президент ОАК Юрий Слюсарь.

«Вы знаете, у нас есть поручение проработать планы по созданию сверхзвукового делового самолета. Проект находится в самом начале, пока мы анализируем существующий задел, - сказал он. - До такого самолета еще очень далеко: он может появиться в десятилетней перспективе».



По словам Слюсаря, корпорация может заказать разработку двигателя для сверхзвукового самолета как российской компании (Объединенной двигателестроительной корпорации), так и зарубежному производителю.

«Двигатель (для сверхзвукового самолета) - один из технологических вызовов... Пока нет (не заказывали детальную проработку двигателя)», - сказал он. «Рассматриваем и российского исполнителя, и зарубежного».

Глава ОАК также отметил, что сверхзвуковой бизнес-джет будет ориентирован в основном на мировой рынок.

«Конечно, - сказал он, отвечая на вопрос о том, есть ли экспортный потенциал у разрабатываемого ОАК сверхзвукового самолета. - На мировой рынок он в первую очередь и нацелен. Потенциальные рынки понятны: это растущие рынки Юго-Восточной Азии, рынки Ближнего Востока. Те рынки, на которых осуществляется большое количество перелетов и где фактор времени очень чувствителен к ведению бизнеса на высшем уровне».

Ранее президент РФ Владимир Путин предложил сделать гражданскую версию сверхзвукового самолета на базе Ту-160. Как сообщили ТАСС в Минпромторге на проектирование этой машины может уйти семь-восемь лет. По оценке ведомства, при цене \$100-120 млн спрос на такие самолеты на внутреннем рынке может составить 20-30 единиц. При этом отмечалось, что разработка может иметь значительный экспортный потенциал.

Источник: ТАСС

An advertisement for the Jurmala Business Aviation Forum. The top part features the logo for JUBAF (Jurmala Business Aviation Forum) with a stylized orange and blue graphic. Below the logo is a photograph of a long, sandy beach stretching along a coastline with buildings and trees in the background. The bottom half of the advertisement is a dark blue banner with white and orange text. It reads: "Jurmala Business Aviation Forum", "August 16-18, 2018", and "Latvia, Jurmala, Semarah Hotel Lielupe". At the bottom right, there is a call to action: "Registration" in orange text next to an orange circle containing a white right-pointing arrow.

Boeing Business Jets увеличивает портфель заказов за счет новых продаж

В рамках Европейского конгресса и выставки бизнес-авиации (EBACE) компания Boeing объявила, что подразделение Boeing Business Jets (BBJ) в 2018 году получило четыре новых заказа, что является подтверждением приверженности заказчиков самолетам Boeing, которые отличаются сверхбольшим салоном и высокой дальностью полета.

Новые заказы в текущем году продолжают впечатляющие результаты 2017 года, когда заказчики приобрели 16 самолетов Boeing Business Jets.

«Мы по-прежнему наблюдаем высокую заинтересованность заказчиков в семействе самолетов бизнес-класса Boeing, что выражается в получении новых заказов и увеличении портфеля заказов», – заявил Грег Лакстон (Greg Laxton), руководитель подразделения Boeing Business Jets. «Заказчики отдают предпочтение самолетам с более просторным салоном и высокой дальностью полета, что обеспечивает существенный рост в данном сегменте».

Два новых заказа этого года приходятся на BBJ MAX, пополняя портфель из 19 заказов, что делает это семейство самолетов бизнес-класса одним из самых продаваемых в истории.

BBJ MAX создан на основе модели 737 MAX, причем его топливная эффективность на 14 процентов выше за счет усовершенствованных двигателей и улучшенной аэродинамики. Кроме того, модель оснащена дисплеями в кабине пилотов и различными новыми передовыми системами по образцу модели 787.

Семейство самолетов BBJ MAX обеспечивает заказчикам более высокие дальность и комфорт, а также более просторный салон, чем любой другой самолет бизнес-класса в данном сегменте. Лайнер может выполнять полеты на расстояние 7 000 морских миль (12 964 км), обеспечивает ощущение низкой высоты в салоне, а интерьер выполняется в соответствии с индивидуальными требованиями заказчика, что позволяет удовлетворить любые предпочтения.



Embraer продал пять Legacy

Embraer Executive Jets объявил на EBACE 2018 о продаже четырех бизнес-джетов Legacy 650E немецкому оператору Air Hamburg. Поставка этих самолетов увеличит флот джетов Embraer компании до 17: 15 Legacy 600/650 и два Phenom 300. В немецкой авиакомпания также эксплуатируется шесть самолетов Cessna Citation XLS+ и три Citation CJ. По данным Embraer, контракт с Air Hamburg оценивается в общей сложности в \$103,6 млн., исходя из текущих цен. Ожидается, что поставка начнется во втором квартале и продолжится с темпом один самолет в квартал до начала 2019 года.



«Наше партнерство с Embraer восходит к 2013 году с нашего первого Legacy 600», - сказал Саймон Эберт, владелец Air Hamburg. Он добавил, что их клиенты по-прежнему очень довольны «тремя зонами салона в Legacy 650E, удобством, надежностью, и большим багажным отделением. Air Hamburg обслуживает европейские, российские и ближневосточные направления.

Также во вторник на выставке Embraer подписал договор купли-продажи подержанного Legacy 500 с британской компанией Centreline, которая уже эксплуатирует два Legacy 500. Поставка запланирована на август 2018 г.

Satcom Direct усиливает присутствие в Европе

Satcom Direct (SD), провайдер услуг и оборудования для связи в деловой авиации, объявил об открытии четвертого офиса в Европе, усиливая присутствие в регионе. Новый офис расположен в аэропорту Базеля – одном из самых загруженных аэропортов деловой авиации в Швейцарии – в непосредственной близости от лидирующих компаний по техническому обслуживанию воздушных судов, для которых существенную долю бизнеса занимают работы по установке и обслуживанию различных систем спутниковой связи.

Такое стратегически выгодное расположение позволяет SD получить доступ к воздушным судам непосредственно при установке оборудования и обеспечить полный спектр поддержки для клиентов, что особенно важно в период растущего спроса на установку систем Jet ConneX. Данный стандарт связи предоставляет доступ к высочайшей скорости передачи данных, что при комплексном решении с использованием оборудования и программных средств SD предлагает клиентам компании максимально возможный уровень сервиса.

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

«Мы много лет работаем с местными техническими центрами через наш офис в Женеве, но с новой точкой присутствия в Базеле наши клиенты и дилеры

могут быть уверены в еще более четкой и слаженной работе со специалистами SD при установке и обслуживании систем связи, ведь наша команда теперь находится буквально за соседней дверью», - говорит Майкл Скоу Кристенсен (Michael Skou Christensen), вице-президент SD. «Наше растущее присутствие в Европе означает, что мы можем расширить поддержку на местах, что вместе со спектром услуг компании позволяет нам гарантировать клиентам и партнерам высочайшее качество сервиса».



Ансат пороботает на жаре

В ходе церемонии открытия выставки глава Росавиации Александр Нерадько вручил генеральному директору холдинга «Вертолеты России» Андрею Богинскому сертификат Одобрения Главного изменения типовой конструкции вертолета «АНСАТ» - «Расширение диапазона эксплуатационных температур до +50°C».

В рамках проведения сертификационных работ специалисты ПАО «КВЗ» с участием экспертов АСЦ ФГУП ГосНИИ ГА, СЦБО НИИ АН и Авиарегистра России на базе международного аэропорта города Рахим-Яр-Хан (Rahim-Yar-Khan), Исламская Республика Пакистан, провели испытания в условиях высоких температур наружного воздуха.

Всего было выполнено свыше 40 полетов и наземных гонок, по результатам которых было оформлены отчеты по прочности, летно-техническим характеристикам, системе охлаждения, электро- и радиооборудованию.

Были проведены инженерные анализы и оформлены Технические справки по работе двигателей, летно-техническим характеристикам скороподъемности вертолета, максимального взлетного веса, системы охлаждения силовой установки в условиях высоких до +50°C температур наружного воздуха.

На основании проведенных испытаний и полученных результатов расширен диапазон допустимых эксплуатационных температур до плюс 500 С (ранее допустимое значение составляло плюс 300 С).

ГТЛК презентовала программу трейд-ин вертолетов на российском рынке

24 мая 2018 года в рамках международной выставки вертолетной индустрии HeliRussia заместитель генерального директора по авиации ПАО «ГТЛК» Антон Королев презентовал программу трейд-ин вертолетов на российском рынке, которая предусматривает обмен ресурсного воздушного судна иностранного производства на новый современный отечественный вертолет.

По условиям программы, при заказе нового отечественного вертолета в лизинг в ГТЛК стоимость имеющегося у лизингополучателя воздушного судна иностранного производства возможно засчитать как первый взнос либо авансовый платеж. Исходя из остаточной стоимости принимаемого в качестве авансового платежа вертолета и срока лизинга, после технической и финансово-экономической оценки производится расчет лизинговой ставки в российских рублях. Параметры программы предполагают финансовый лизинг сроком на 10 лет.



В качестве авансового платежа принимаются любые модели ресурсных вертолетов иностранного производства, такие как AW139/189, EC130/135/145, AS350/355, BELL 407/427/429/430, Robinson R44/66 и пр. В качестве новых отечественных вертолетов, которые участвуют в программе, будут предложены Ми-8АМТ/МТВ-1, Ансат и Bell-407GXP отечественной сборки. Потенциальными лизингополучателями могут выступить российские компании – владельцы и эксплуатанты вертолетной техники иностранного производства, в том числе компании – вертолетные такси.

По подсчетам ГТЛК, емкость рынка по объему лизингового портфеля по новым вертолетам российского производства составляет 5-6 млрд рублей, по объему выкупа иностранных вертолетов – 15-18 млрд рублей, по количеству вертолетов – до 200 воздушных судов.

«Предлагаемая нами программа – ноу-хау для российского рынка. Ее особенность в том, что в выигрыше остаются все. Эксплуатанты экономят и финансовые ресурсы ввиду отсутствия необходимости предпродажной подготовки вертолета при передаче его в качестве авансового платежа, и время - на поиск покупателей ресурсного воздушного судна, исключая таким образом риски, связанные с его реализацией. Отечественные производители обеспечивают себя заказами на гражданские вертолеты, создавая долгосрочный спрос на технику. Государство развивает отечественное авиастроение путем импортозамещения иностранных вертолетов-аналогов, создавая благоприятные условия для серийного производства и сборки воздушных судов в России и обеспечивая тем самым сохранение высокотехнологичных рабочих мест», - подчеркнул заместитель генерального директора ПАО «ГТЛК» Антон Королев.

TAG Farnborough идет на рекорд

Лондонский TAG Farnborough, один из ведущих европейских аэропортов бизнес-авиации, в 2018 году рассчитывает превзойти предыдущий рекорд трафика, благодаря возрождению активности деловой авиации в мире.

В текущем году прогнозируется около 30 тысяч взлетно-посадочных операций. «Самый высокий годовой трафик на сегодняшний день был зарегистрирован в 2007 году, когда мы обслужили 27300 деловых самолетов», - сказал исполнительный директор TAG Farnborough Брэндон О'Рейли на выставке EBACE 2018. В прошлом году в аэропорту выполнено 27000 взлетов и посадок – на 7,4% больше, чем за тот же период 2016 года.

В 2018 году продолжается позитивный импульс с 20-процентным ростом в годовом исчислении в период с января по апрель. «Мы зафиксировали наш самый загруженный день 25 мая – 188 операций», - отмечает О'Рейли.

Он говорит, что голосование Великобритании в 2016 году по Брекситу, внесло значительный вклад в высокие показатели работы аэропорта. «Брексит привел к большому количеству путешественников, которые ищут перспективы, а также многие люди и компании, летающие в страну и выезжающие из страны, ищут возможности для инвестиций», - отмечает он. «Мы надеемся, что это продолжится в течение некоторого времени».

По словам О'Рейли, TAG Farnborough также получает выгоду от периодического закрытия работы аэропорта Northolt – четвертого по величине аэропорта бизнес-авиации в лондонском районе – и все более перегруженных и ограниченных по размеру коммерческих аэропортов вокруг Лондона, таких как

Хитроу и Лутон, которые вытесняют деловую авиацию в пользу более прибыльных регулярных авиакомпаний. «Многие клиенты теперь поворачиваются спиной к этим очень оживленным крупным аэропортам в пользу специализированных комплексов, таких как наш», - говорит он.

По словам О'Рейли, с максимальными возможно-

стями в 50000 операций, у аэропорта есть хорошие перспективы для роста. «У нас есть инфраструктура, которая позволяет нам работать на полную мощность», - добавляет он.

TAG Aviation также ожидает, что будет расти трафик самолетов Gulfstream, как только в 2020 году здесь откроется новый сервисный центр производителя.



Satcom Direct обращает внимание на кибербезопасность

Satcom Direct, провайдер услуг и оборудования для связи в деловой авиации, приглашает посетить живую демонстрацию возможностей современных хакеров на стенде компании W115 во время выставки EBACE 2018. «Этичные хакеры» наглядно демонстрируют как происходит нелегальный перехват персональных данных, социальный инжиниринг, фишинг, взлом паролей и компрометирование различных систем. Такая презентация объясняет потенциальный вред от таких атак, и возможности использования уязвимостей в различных сетях. Используя различные сценарии из реальной жизни, профессионалы из компании по защите данных Shorebreak Security расскажут о практических решениях для снижения потенциальных угроз от атак реальных хакеров.

Демонстрация набора сервисов SD в сфере кибербезопасности, который совмещает преимущества роутеров

компании, программные решения, собственную наземную инфраструктуру и опыт по обслуживанию систем и защите данных в сфере бизнес авиации, дополнит презентацию. Данный пакет услуг включает в себя модуль Мониторинга Угроз (Threat Monitoring) – составной элемент онлайн платформы SD Pro. Мониторинг Угроз дает клиентам доступ к информации об уровне безопасности в бортовой сети, выделяет потенциальные риски различного уровня и при необходимости блокирует угрозы. Кроме того, за счет сетевой инфраструктуры компании, включающей собственный дата-центр, клиенты SD также получают доступ к зашифрованным каналам передачи данных, при активном мониторинге рисков со стороны сетевых экспертов.

Семейство роутеров компании в комплексе с программными решениями обеспечивают клиентам

детальную сетевую информацию, полетные данные самолета, а также сведения о кибер угрозах в реальном времени, что позволяет оптимизировать работу бортовой сети и взаимодействие с наземными службами клиентов. Кроме того, SD предлагает воспользоваться сервисом частной сети, что позволит IT службам клиентов применять те же корпоративные протоколы связи, что и в офисе компании.

«По мере развития технологий связи для деловой авиации, самолет становится полноценной цифровой платформой с внушительным входящим и исходящим трафиком, и мы хотим обеспечить наших клиентов максимальным уровнем защиты данных. У каждой системы есть свои слабые места, и поэтому необходимость постоянно отслеживать сетевую активность для предотвращения цифровых атак сегодня важна как никогда. Мы ожидаем, что независимые эксперты по защите данных будут все чаще и доступнее объяснять пользователям насколько важно понимать уровень угроз в цифровом мире и применять необходимые решения в области оборудования и программ для снижения рисков», - говорит Майкл Скоу Кристенсен (Michael Skou Christensen), вице-президент SD.

SD также представляет новую программу обучения – CyberSAFE – первый в отрасли сертифицированный тренинг для авиационных специалистов по минимизации кибер угроз. Курс предоставляется совместно с компанией Logical Operations и фокусируется на различных технологических рисках, стандартах безопасности, социальном инжиниринге, и других концепциях, связанных с защитой данных. На стенде SD на EBACE 2018 можно получить краткий набор с описанием типовых сценариев и простыми рекомендациями по защите данных в сфере деловой авиации.



АСJ представила интерьер Harmony для широкофюзеляжных самолетов

Компания Airbus Corporate Jets (АСJ) разработала новую концепцию пассажирского салона Harmony для широкофюзеляжных VIP самолетов. Салон Harmony наилучшим образом использует все преимущества широкофюзеляжных самолетов Airbus Corporate Jets, создавая у пассажиров целостное ощущение от полетов. В основе концепции лежит салон Airspace, разработанный для пассажирских самолетов Airbus.

Разработанный изначально для самолетов семейства АСJ330neo, оснащенных новыми двигателями и законцовками Sharklets, интерьер Harmony может быть

также установлен на самолетах АСJ350 ХWB.

«Перелеты на длительные расстояния - хорошая возможность не только завершить неотложные дела и продуктивно поработать, но также отдохнуть от суеты рабочих будней. Считаем, что интерьер Harmony наилучшим образом подходит для решения этих задач», - отметил Бенуа Деффорж, Президент АСJ.

Harmony отличается элегантным дизайном и нестандартным подходом к оформлению внутреннего пространства салона. Концепция была разработана дизайнерской командой АСJ во главе с главным кре-

ативным дизайнером компании Сильваном Мариа. В передней секции самолета расположена просторная приветственная зона с баром, главным элементом которой является голографическая проекция земного шара. По правую сторону от этой зоны расположена спальная комната, рабочий офис и ванная комната. По левую сторону - просторная лаунж зона с круглыми столами и мягкими диванами. За лаунж-зоной расположена переговорная комната и четыре VIP сьюта, каждый из которых представляет собой просторный рабочий кабинет, который легко превращается в спальню и который оборудован встроенной душевой комнатой. В хвостовой секции фюзеляжа находится зона с традиционной компоновкой пассажирского самолета. Данная зона может быть использована для перевозки сопровождающего персонала.

Для отделки салона Harmony используются натуральные материалы, акцент сделан на холодных светло-серых оттенках, которые удачно гармонируют с деталями интерьера в терракотовых и бирюзовых тонах. В салоне Harmony активно используются разнообразные биоморфные формы. Так, потолок салона украшают декоративные волнообразные линии, которые имитируют рябь на воде.

Помимо увеличенной вместимости, VIP варианты широкофюзеляжных самолетов Airbus предлагают заказчикам еще и увеличенную дальность полета, позволяя осуществлять беспосадочные перелеты по всему миру.

В общей сложности в мире эксплуатируется свыше 190 деловых самолетов Airbus, как узкофюзеляжных, так и широкофюзеляжных. Самолеты Airbus сохраняют за собой статус самых современных лайнеров, предлагающих все самое лучшее пассажирам и операторам.



G600 долетел до Женевы

Американская Gulfstream Aerospace удивила всех. За несколько дней до начала выставки стало известно, что новейший бизнес-джет G600 все-таки прилетит в Женеву и примет участие в EBACE. Возможно, что свою роль в этом сыграло решение давних соперников из Канады – Bombardier также впервые показал свой новый ультрадальний флагман Global 7500.

При проектировании нового самолета Gulfstream G600 инженеры корпорации Gulfstream руководствовались философией простого дизайна. Допустим, у нас есть крылья и планер новой перспективной конструкции, новые двигатели и салон уникальной формы. Нам нужно перевозить пассажиров на расстояние 12038 км (6500 морских миль) при скорости 0,85 Маха без ущерба для комфорта и экономии топлива,

что требует использования наиболее быстрого воздушного судна определенного класса.

Считайте, что инженеры этого добились. Крейсерская скорость полета G600 на большую дальность составляет 0,85 Маха. В условиях высокой крейсерской скорости 0,90 Маха этот самолет способен преодолеть невероятное расстояние — 9445 км (5100 морских миль). Самолет G600 развивает ту же максимальную эксплуатационную скорость, что и Gulfstream G650ER, Gulfstream G650 и новейший Gulfstream G500, — 0,925 Маха.

Почему это важно? За обычный год часто летающие пассажиры сэкономят более 50 летних часов, отдав предпочтение самолету G600 вместо других воз-

душных судов, доступных на рынке. А с учетом салона на 19 пассажиров, это равносильно сотням часов, которые можно было бы посвятить работе или семье и друзьям.

Еще один фирменный знак Gulfstream — экономичность. G600 с его современным дизайном крыла и двигателями Pratt & Whitney Canada на 23% экономичнее любого другого самолета того же класса. Двигатели Pratt & Whitney рассчитаны на 10000 часов эксплуатации до капитального ремонта и отличаются пониженным уровнем шума и выбросов.

Комфортабельность G600 не уступает его летно-техническим характеристикам. Фюзеляж шириной 7 футов 11 дюймов (2,41 м) и высотой 6 футов 4 дюйма (1,93 м) имеет оптимальные размеры и форму для достижения лучших показателей скорости и топливной эффективности среди самолетов того же класса. При этом G600 столь комфортабелен и функционален, что пассажиры чувствуют себя как в привычных условиях на земле.

Пассажирский салон G600 длиной 45 футов 2 дюйма (13,77 м) — самый длинный среди самолетов того же класса; его можно разделить на четыре жилых помещения — и только Gulfstream может предложить варианты с носовым или хвостовым расположением буфета-кухни в этой группе бизнес-джетов. В G600 даже можно установить душ!

Давление в салоне поддерживается как на высоте 1478 м (4850 футов) при максимальной высоте полета воздушного судна 15 545 м (51 000 футов), и плюс 100-процентное обновление свежего воздуха через каждые две минуты снижают проявления синдрома смены часового пояса.



СКАЙПРО ХЕЛИКОПТЕРС – НОВЫЕ ВЫСОТЫ

Компания ООО «СКАЙПРО ХЕЛИКОПТЕРС», входящая в состав SKYPRO GROUP, динамично развивает услуги по техническому обслуживанию воздушных судов в России. 24 мая 2018 года во время проведения 11 международной выставки вертолетной индустрии HeliRussia 2018 технический центр СКАЙПРО ХЕЛИКОПТЕРС получил официальный статус авторизованного центра по техническому обслуживанию вертолетов AgustaWestland A109S, A109E, AW109SP.

На торжественной церемонии подписания присутствовал вице-президент по поддержке и обслуживанию заказчиков Leonardo Helicopters, Джиовани Чечелли. Он же и вручил сертификат соответствия генеральному директору ООО «СКАЙПРО» Петру Яблонскому. Как отметили участники, данное событие подтверждает признание качества предлагаемых услуг компанией в России. Клиенты компании получают всестороннюю квалифицированную помощь в техническом обслуживании и поставки запчастей.

Как рассказали BizavNews в компании, июне этого года парк СКАЙПРО ХЕЛИКОПТЕРС пополнится еще одним вертолетом AW139, сборка которого завершается на заводе-изготовителе АО ХелиВерт, а штат авиакомпании пополнился высококлассными специалистами, прошедшими обучение в академии Leonardo в Италии, а также в швейцарском учебном центре Pilatus. Компанией также ведутся работы по аудиту и техническому сопровождению еще нескольких ВС марки Leonardo различных моделей.



«Также компания СКАЙПРО ХЕЛИКОПТЕРС активно ведет работы по созданию авторизованного сервисного центра по обслуживанию самолетов PC-12 совместно с российским авторизованным центром по продажам Pilatus – Nesterov Aviation. В рамках данного проекта уже получен сертификат на техническое обслуживание самолетов, сертифицирована согласно требованиям авиационных властей России, собственная служба по расшифровке и обработке полетной информации для самолетов Pilatus PC-12 NG. В мае проведены работы по плановому техническому обслуживанию самолета Pilatus PC-12 на базе аэродрома «Доброград», - резюмируют в СКАЙПРО ХЕЛИКОПТЕРС.

SKYPRO GROUP – международная группа компаний, работает с 2006 г. и оказывает полный спектр услуг в сфере гражданской авиации. Основные направления деятельности: продажа воздушных судов, организация чартерных рейсов, авиационный консалтинг и менеджмент, наземное обеспечение, эксплуатация и техническое обслуживание вертолетов и самолетов. Офисы компании находятся в Москве и Риге, а штат сотрудников составляет более 30 человек. SKYPRO GROUP - профессиональная команда специалистов с опытом работы и безупречной репутацией на рынке гражданской авиации.

Avinode фиксирует рост спроса в Европе

Согласно данным Avinode, с 1 апреля 2017 по 21 марта 2018 года наблюдался рост спроса на популярных европейских направлениях бизнес-авиации. Данные основаны на анализе заявок на выполнение рейсов в онлайн-системе шведской компании.

С 1 апреля 2017 года по 21 марта 2018 года самым популярным местом для внутриевропейских рейсов



бизнес-авиации была Франция, на долю которой приходилось 20% запросов. В течение этого периода количество запрашиваемых рейсов во Францию увеличилось до 480891 запроса по сравнению с 379771 запросом в период с 1 апреля 2016 года по 31 марта 2017 года, что на 27% больше. После Франции в пять лучших внутриевропейских направлений вошли: Великобритания, 325 433 запроса, рост на 36%; Испания, 321 898 запросов, +44%; Италия, 316 032 запроса, +37% и Швейцария, 162244 запросов, +33%.

В то время как Франция является основным пунктом назначения для бизнес-авиации, интерес к Великобритании также быстро растет. «Сила британского и французского рынков также подтверждается тем фактом, что Лутон - Ницца – самый популярный внутриевропейский маршрут», - сказал Оливер Кинг, генеральный директор Avinode. «И Испания должна получить уверенность от факта, что аэропорт Ибицы был местом назначения для четырех из 20 наиболее востребованных внутриевропейских маршрутов в течение года до 31 марта 2018 года, причем все четыре из этих маршрутов стали популярными в течение этих 12 месяцев».

Когда дело касается воздушных судов, то джеты Cessna Citation заняли всю пятерку самых популярных самолетов для полетов по Европе. Mustang был самым популярным бизнес-джетом, за ним следуют CJ2, XLS, CJ2+ и XLS+. Оливер Кинг отметил, что количество малоразмерных самолетов, зарегистрированных европейскими операторами в системе (начального уровня, легкие и суперлегкие джеты) увеличилось на 4% в течение 2017-2018 годов.

Большинство запросов на рейсы в Европу поступило из России и составляло 66% от всех запросов из-за границ ЕС. За Россией следуют США с 6% от

всех зарубежных запросов, а запросы из Саудовской Аравии составили 4%. В этом сегменте четыре из шести наиболее востребованных бизнес-джетов были Bombardier Challenger. Самым популярным стал Challenger 604 с долей 6%, а за ним следует Embraer Legacy 600.

Тем не менее, Оливер Кинг считает, что отрасль деловой авиации столкнется с некоторой неопределенностью в будущем: «Мы наблюдаем устойчивый период создания богатства во всем мире в сочетании со значительными инвестициями в цифровые чартерные модели как в США, так и в Европе. Потенциальные торговые споры, политическая неопределенность в США и Великобритании, а также рост цен на нефть угрожают росту, особенно на рынке элитного досуга Европы».

По данным Avinode, европейские брокеры деловой авиации рискуют отстать от прогресса из-за использования устаревших процессов. По этой причине компания предлагает им попробовать систему управления продажами Avinode TripManager. Она позволяет пользователям автоматизировать повторяющиеся задачи ввода данных, планировать полеты, быстро давать расценки, а также управлять и обновлять базу данных клиентов. Платформа интегрирована с PayNode, поэтому пользователи должны ввести свою информацию только один раз.

«Наша, меняющая правила игры, технология стимулирует отрасль двигаться вперед», - сказал Кинг. «Мы понимаем, что некоторые европейские брокеры чувствуют себя комфортно, используя давно устоявшиеся процессы, но эти устаревшие решения сейчас болезненно медленны и неэффективны. Если вы не внесете изменения в ближайшее время, вы рискуете отстать от своих конкурентов».

Bombardier представил Global 5500/6500

Компания Bombardier Business Aircraft представила две новые модификации в своем семействе бизнес-джетов Global – 5500 и 6500, которые получают дальность полета 5700 и 6600 морских миль, соответственно, и максимальную скорость 0,9 Маха.

«Два новейших самолета Bombardier Global являются результатом нашей приверженности инновациям, превосходству и, прежде всего, нашему желанию предоставлять непревзойденные возможности нашим клиентам», - сказал Дэвид Колил, президент Bombardier Business Aircraft. «Это следующий шаг в производительности основан на выигрышной конструкции нашего семейства Global, теперь еще более усиленного благодаря оптимизированному крылу, полностью переделанному салону и новым, специально разработанным двигателям».

Также на фоне увеличенной дальности новейшего бизнес-джета Global 7000 компания переименовала его в 7500. В апреле производитель сообщил, что самолет получит дальность полета на 300 миль больше расчетной и теперь он сможет пролететь без посадки 7700 миль. Таким образом, компания упорядочила продуктовый ряд в семействе Global.

Global 5500 и Global 6500 присоединятся к Global 5000, Global 6000 и Global 7500. Новые самолеты основаны на конструкции Global 5000 и Global 6000 и получают дополнительную дальность в 500 и 600 морских миль, соответственно, в сочетании с уменьшением потребления топлива до 13%. Улучшение летных характеристик Global 5500/6500 получено за счет применения новых двигателей Rolls-Royce Pearl и переработанного крыла.

Новые бизнес-джеты Global 5500 и Global 6500 также

смогут добавить до 1300 морских миль при работе в условиях высокой температуры и высокогорья, благодаря увеличению тяги и повышению топливной эффективности. Эти самолеты также смогут выполнять рейсы в аэропорты с короткими ВПП и крутыми глиссадами. Global 5500 может соединить Сан-Паоло и Париж, Москву и Лос-Анджелес, а Global 6500 – Гонконг или Сингапур с Лондоном, Тoluка или Мадридом.

Пассажирские салоны новых самолетов также переработаны. Они получают элементы интерьера и кресла от флагманского Global 7500. Приборное

оборудование Bombardier Vision в кабине экипажа представляет собой первую истинную систему комбинированного зрения (CVS) в деловой авиации – единственную систему, позволяющую полностью объединять улучшенное и синтетическое изображение в одном представлении.

Ожидается, что Global 5500 и Global 6500 будут введены в строй в конце 2019 года. Global 5500 будет стоить от \$46 млн, Global 6500 – от \$56 млн. При этом Global 5000 и 6000 останутся в производственной программе и будут выпускаться параллельно с новыми самолетами.



Фото: Дмитрий Петроченко

Рынок показал способность к быстрой реабилитации

Чем нам нравится EBACE? Возможностью пообщаться со спикером тет-а-тет и, выходя за рамки официальных релизов и ранее заготовленных комментариев, обсудить действительно важные вопросы и услышать именно частное мнение. А когда персона узнаваема и уважаема, то еще получаешь массу позитива от диалога. В кулуарах PalExpo мы побеседовали с **Евгением Клочковым**, директором по развитию бизнеса в России и СНГ компании Global Jet. Мы не станем утомлять вас красочным рассказом о всемирно известном бренде, а сфоку-

сируемся на детальной оценке процессов, которые происходят на отечественном рынке бизнес-авиации.

Евгений, в преддверии любой крупной выставки хочется побеседовать о ситуации на рынке. В нашем случае – это отечественный рынок, который в последнее время чувствует себя достаточно неоднозначно. Ваша оценка процессов, которые происходят на рынке деловой авиации России.



Рынок бизнес-авиации в целом зависит от экономической ситуации. А так как на данный момент отечественная экономика переживает трансформацию, то бизнес-джет становится все больше инструментом бизнеса и все меньше – развлечением.

Авиамаршруты меняются: становится все больше внутренних перелетов, так как в стране запускается много новых проектов. Прекрасной новостью стало распоряжение Правительства №527 от 28.04.18 которое облегчает каботажные перелеты для ВС с иностранной регистрацией.

Можно ли говорить, что та депрессия, которую мы наблюдали в течение прошлого года, понемногу проходит, давая возможность небольшому восстановлению, а игроки немного приспособились к новым условиям игры?

Кризис – временное явление, а рынок бизнес-авиации уже показал способность к быстрой реабилитации в период финансового упадка. Поэтому депрессия – это не совсем то слово. Мне больше нравится комплексное изменение, трансформация. Рынок действительно становится более зрелым, правила более жесткими. Количество игроков уменьшается, а качество, как мне кажется, становится выше. Это хороший признак развития.

Кстати, а какой сегмент наиболее пострадал за последние пару лет, а какая ниша нынче в тренде?

В сегменте менеджмента самолетов ушли люди, которые при покупке бортов активно использовали финансовые инструменты – лизинг, кредиты.

Когда начался кризис, они были вынуждены продать эти самолеты. Купля/продажа практически встала, сделки стали закрываться намного реже. Однако все же сохранились поставки самолетов, которые заключались еще в докризисный период. Но по новым сделкам – собственники откладывали смену бортов и либо покупку новых. Надеюсь, что отложенный спрос, все же, нас настигнет, и сегмент купли-продажи ВС покажет существенный рост в ближайшие два года. Однако я придерживаюсь сдержанного оптимизма, так как стоит делать поправку на политические риски.

Евгений, а почему мы все меньше и меньше говорим о российских операторах? Отечественный АОС нынче не в моде или есть другие причины, например серьезная конкуренция со стороны зарубежных авиакомпаний?

Не думаю что меньше. Наоборот, мне кажется за российскими операторами будущее, но только если они смогут подтянуть уровень услуг и стать одними из лучших в Европе. Как мне кажется, конъюнктура на российском рынке складывается в их пользу – отмена пошлин на бизнес-джеты, в перспективе отмена НДС, нет ограничений по каботажным перелетам.

Единственный момент, на который я обратил бы внимание – вопрос технического обслуживания и взаимодействия с российскими авиационными властями. Его нужно отрегулировать. Российские операторы на волне, в общем тренде импортозамещения. Однако предстоит еще колоссальная работа в области качества. Мы работаем с людьми и их ощущениями. Каким бы ни был общий тренд, если разница в качестве предоставляемых услуг будет лучше

у европейских коллег, клиенты вряд ли вернуться на Родину.

В одном из интервью вы говорили о зрелости рынка, вернее компаниях, которые пережили взлеты и падения, стали действительно «умными», а это автоматически сделало их сильными. Сейчас Вы придерживаетесь той же идеи – залог успеха не в сиюминутной выгоде, а зрелом планировании бизнеса, пусть даже с определенными издержками в начале развития?

Только долгосрочное планирование позволит в итоге оказаться там, где ты хочешь. Это касается финансовых целей, стратегического развития и маркетинговых показателей. Еще 8-10 лет назад в сегменте продажи чартеров в бизнес-авиации стратегия ограничивалась принципом «бери больше – кидай дальше». Сейчас мир трансформируется в более сложную структуру, рынок сталкивается с неожиданными вызовами и изменениями.

Возможно, в какой-то момент, у большего количества топ-менеджеров возродится интерес к стратегическому планированию, стратегическому маркетингу и менеджменту. Либо на рынок придут те, кто это умеет делать и имеет значительный опыт и бизнес-стратегию развития. Посмотрите на рынок FMCG – там правильная стратегия – залог выживания. Ну а если речь идет о росте и развитии, то это уже настоящее искусство.

Хотелось бы поговорить и о «недобросовестных продуктах». Все чаще мы слышим о приходе на наш рынок компаний с весьма сомнительной репутацией, но хорошей «вы-

веской». Как правило, они «бьют» по самым востребованным сегментам, например, менеджменту воздушных судов. Пару советов, как не попасть на удочку.

Знаете, если Вы ждете «волшебника», то обязательно придет «сказочник». Однако, если честно, то все меньше вижу «сказочников», обещающих практически бесконечные оптимизации расходов в бизнес-авиации. Я убежден, что чудес не бывает. Бизнес-авиация – это дорого. И этот факт нужно принять как данность. Бизнес-авиация и сегмент уровня «бизнес-класс» гражданской авиации – это разные вещи. Даже отказавшись от владения самолетом, многие бизнесмены не готовы пересаживаться в бизнес-класс и предпочитают арендовать бизнес-джет. На фоне всеобщего падения на рынке бизнес-авиации, спрос на аренду был более-менее стабилен.

Мой совет – работайте с лидерами рынка: и не с теми, кто себя так называет, а с теми, у кого есть результаты, есть флот, есть опыт. С теми, у кого выстроена стратегия и все процессы, а также имеется положительная репутация на рынке. Внимательно смотрите в цифры, ищите логику, обращайтесь внимание на избыточные затраты и на факторы, за счет которых действительно можно снизить цену, не изменив качество. Если крупный оператор имеет контракт на топливо и дает соответствующие объемы, то естественно, компании поменьше вряд ли могут претендовать на аналогичные и при этом стабильные условия в долгосрочной перспективе. Однако окончательное решение всегда остается за владельцем самолета.

Авиационные регуляторы играют важнейшую роль в формировании и развития

рынка. А какова ситуация в нашей стране. Складывается впечатление, что в РФ рынок деловой авиации по-прежнему считают факультативным и признавать в нем отрасль уж точно не собираются в ближайшее время.

Рынок бизнес-авиации по объему действительно

незначителен по сравнению с коммерческими перевозками. В этом случае, наверное, не совсем корректно критерием считать количество самолетов, либо выполненных рейсов, перевезенных пассажиров.

Global Jet имеет огромный опыт работы в различных нишах. Вторичный рынок всегда считался у аналитиков некой лакмусовой

бумажкой, которая отчетливо указывала на состояние рынка. А как быстро сейчас продаются самолеты, какие типы наиболее востребованы и каков ценник. Действительно ли можно приобрести приличный борт, если хотите, бюджетно?

Действительно последнее время количество самолетов на вторичном рынке сократилось. Рынок ожил. При этом производители продолжают выводить на рынок более новые модели, более современные. Все это оказывает давление на рынок ресурсных самолетов. Тем не менее, тот факт, что продажи пошли – это очень хороший признак.

Однако стоит принять во внимание инерционность нашего рынка и не стоит, не забывать о возникшем отложенном спросе, о котором я рассказывал ранее.

Что бы Вы посоветовали будущему владельцу ВС перед приобретением? Возможно ли такое, чтобы Вы отговорили клиента о дорогостоящей покупке, например, в пользу карточного продукта или иной альтернативной возможности пользования услуг деловой авиации?

Если речь идет об эмоциональном решении – советы давать сложно. Однако, если это взвешенное решение – предлагаю считать цифры. Здесь очень важно провести детальный анализ. Как часто вы летаете, куда, с каким количеством пассажиров? Это рабочие командировки или отдых с семьей? Возможно, вы летаете со специальным оборудованием или крупногабаритным багажом. Внимательно изучить – это будет новый борт или подержанный? Всегда стоит обсудить с профессионалами. Касаясь карточных продуктов – не стоит ограничиваться чтением



рекламных буклетов. Внимательно изучайте цифры, юридические формулировки, переводите контакты на родной язык, поручите специалистам рассчитать реальную стоимость. Я рекомендую обратить особое внимание на указанные ограничения. Зачастую там может оказаться много сюрпризов.

Правда ли, что цены на рынке существенно упали за последние два года. Ваше отношение к демпингу, прежде всего со стороны брокеров.

Да, все верно. Цены приблизились вплотную к

себестоимости. Некоторые операторы, гонясь за объемом, перешагивали эту черту. В итоге на данный момент мы имеем меньшее количество игроков на рынке. Брокеры несут меньший риск по сравнению с оператором, поэтому очень активно играют в демпинг. Совершенно очевидно, что если компания имеет преимущество только в том, что делает меньшую наценку и не создает никакого продукта «добавленной стоимости», а ценность ее только в поиске самого дешевого варианта и минимизации своей маржи – ни о каком полноценном развитии и речи быть не может. Это та самая стратегия «бери больше – кидай дальше», которая, в итоге, закончится банкротством.

Однако это естественный путь развития рынка. Мне кажется, что дальше будет гораздо интереснее.

Что Вы больше всего цените в своих сотрудниках и партнерах?

Global Jet – это компания, прежде всего, с высокими стандартами корпоративной культуры. Поэтому главной нашей ценностью являются люди. Я же лично ценю в своих сотрудниках и партнерах честность, компетентность, трудолюбие и желание делать свою работу действительно хорошо.



Кризис – это не только проблемы, но и возможности

Сегодня в гостях у BizavNews глава российской авиакомпании «Меридиан» Владимир Лапинский. В этом году компания не стала менять своих планов и вновь присутствует на крупнейшей мировой площадке рынка деловой авиации – EBACE. В первый день работы выставки мы обсудили с Владимиром Александровичем достаточно большой круг тем, затронув весьма сложные вопросы. О нынешнем состоянии отрасли и прогнозах на будущее рассказывает **Владимир Александрович Лапинский**.

Владимир Александрович, позвольте начать с банального. С каким настроением приехали в Женеву?

Как и всегда – с рабочим и позитивным. Тем более, что мы видим положительные тенденции в развитии нашего сегмента. Объективный маркер этого – увеличение количества участников выставки. Достаточно просто сравнить наличие свободных мест в Женевском Palexro в прошлом году и в этом. А большее

количество участников означает больше возможностей для контактов и результативных встреч.

Закончился непростой для отечественной деловой авиации год. Как авиакомпания «Меридиан» чувствовала себя в 2017-м? Есть ли достижения?

Прошедший год мы оцениваем как очень успешный и знаковый. Это был год, когда мы отметили свое 25-летие. Мы фактически являемся ровесниками российской бизнес-авиации и старейшей авиакомпанией в этом сегменте.

Самым же важным событием в 2017 году, не перестаю об этом говорить, мы считаем получение нами сертификата IBAC (Международного совета деловой авиации) о соответствии требованиям международного стандарта для операторов деловой авиации IS-BAO третьего, наивысшего уровня. Уникальный для России результат – мы первые и пока единственные обладатели такого сертификата. Этот сертификат еще более ценен тем, что мы вложили в него весь наш опыт, всю душу нашего коллектива. Это не просто какой-то технический результат, для очередной строчки в рекламных буклетах. Это результат, за которым стоит колоссальная работа, которая привела к качественному изменению отношения всего нашего коллектива к безопасности полетов.

Считаем 2017 год важным еще и потому, что мы присоединились к очень уважаемому авиационному сообществу – мы были приняты в АЭВТ, Ассоциацию эксплуатантов воздушного транспорта. Скоро уже будет год, как мы участвуем в АЭВТ и могу сказать, что мы полностью удовлетворены этим сотрудничеством. Мы видим реальную работу со стороны Ассоциации и ее участников при решении самых острых



и сложных вопросов. Стараемся активно работать в профильных комитетах АЭВТ и нам кажется, что это у нас получается – нас приняли в семью «больших» компаний как равных. Только окунувшись в работу ассоциации мы увидели, какая активная работа ведется по совершенствованию законодательства, сколько усилий предпринимается для устранения препон в развитии авиации. При этом мы остаемся и участниками профильной ассоциации – Объединенной Национальной Ассоциации Деловой Авиации. Уверены, что участие в обоих объединениях пойдет на пользу и нам, и нашим коллегам из «большой» авиации и сегмента бизнес-авиации.

Удовлетворены ли Вы производственными и финансовыми показателями итогами работы компании в прошлом году. Как санкционная политика повлияла на деятельность «Меридиан»?

Да, результатами года мы удовлетворены. Не могу сказать «довольны», но только лишь потому, что грош мне цена как руководителю, если я не буду хотеть большего, не буду ставить перед собой и коллективом цели, которых сложно достичь. Производственные и финансовые показатели в 2017 году у нас остались на уровне 2016 года, но добиться этого в

условиях нестабильного рынка – непростая задача.

Какого-то серьезного влияния санкций на деятельность именно нашей компании, пожалуй, не было. Скорее речь может идти о влиянии санкций на общую ситуацию как в экономике, так и в политике.

Насколько изменился портрет заказчика? Можно ли говорить о том, что многие клиенты стали оптимизировать свои расходы на управление воздушными судами, а пассажиры выбирают более «бюджетные варианты» для полетов?

Эта тенденция прослеживается за весь кризисный период, начиная с 2014 года. Но в последнее время, на наш взгляд, российские заказчики становятся более активными, ситуация потихоньку выправляется. Вы же помните эту известную мысль: кризис – это не только проблемы, но и возможности. Наиболее дальновидные бизнесмены закладывают основы своих будущих побед именно сейчас, в период кризиса и нестабильности.

Насколько усилилась конкуренция в нише менеджмента воздушных судов, и в чем она выражается?

Эта ниша всегда была высококонкурентной. Сама постановка Вашего вопроса не подразумевает ответа, что конкуренция снизилась, и я с этим согласен. Но усиление произошло не в связи с тем, что в этой нише стало больше игроков. Скорее это вызвано тем, что в последние годы рынок сжимался. Количество предложений – самолетов для управления – стало меньше и, как следствие, усиление конкуренции. Но это рынок, по-другому быть и не может и это нормально. Правда, в такой ситуации владельцу



ВС сложнее сделать правильный выбор, сложнее распознать безосновательные обещания, которые в итоге обязательно приведут к проблемам в эксплуатации и финансовым потерям. Сложнее понять за какой компанией-оператором стоит популизм, а за какой – системный подход и ответственность.

Мы своих подходов в отношениях с нашими партнерами не меняем. Основные принципы, на которых мы строили, строим и будем строить свою деятельность – максимум внимания к вопросам безопасности полетов, финансовая щепетильность



и предельная открытость в общении с партнерами. Многолетний, теперь уже 26-летний опыт нашей работы говорит о том, что это правильная стратегия. Кстати, в этой сложной и конкурентной ситуации у нас есть успехи – мы оказываем услуги по управлению воздушным судном тяжелого класса для одной из европейских авиакомпаний.

Оцените, пожалуйста, нынешнюю ситуацию на отечественном рынке деловой авиации? В преддверии EBACE мы наблюдали достаточно большой поток негативной информации. Все так плохо?

Статистика российского рынка бизнес-авиации на европейском, самом главном направлении, говорит о том, что ни в 2017, ни в 2018 году мы так пока и не вошли в зону устойчивости. Фактически, периоды небольшого роста, которые периодически наблюдаются с начала 2017 года, сменяются периодами пусть и небольшого, но падения. Это говорит о том, что российский рынок пока не нашел твердую опору, от которой можно двигаться вверх. Но и двухзначных цифр падения рынка, как это было в 2015-2016 годах, уже нет. Безусловно, в июне и июле будет существенный рост, связанный с проведением Чемпионата мира по футболу. Посмотрим, может и после его окончания этот рост сохранится.

Остается неопределенность в санкционной ситуации – сегодня нет ясности, что будет происходить дальше. То, что уже случилось в нашем сегменте оптимизма не добавляет. Я имею в виду отказ некоторых владельцев от своих активов и ускоренный их выкуп у финансировавших сделки банков. Но если еще месяц назад казалось, что санкционная спираль будет все сильнее закручиваться, то сейчас

есть робкая надежда, что необоснованные и вредные для экономики всех стран санкции будут постепенно сходить на нет или, по крайней мере, не усиливаться. Недавняя попытка расширения санкций со стороны США встретила серьезное противодействие даже их союзников. Кажется, постепенно приходит понимание, что санкции, протекционизм и торговые войны – это точно не те методы, которые ведут к выходу из кризиса. Но эта тенденция очень слабая, мы пока находимся в неустойчивом состоянии, когда она может развиваться в любом из возможных направлений – как в позитивном, так и в негативном. В чем я точно уверен – российский бизнес вообще и бизнес-авиация в частности показывает довольно большую живучесть и способность выходить из самых сложных ситуаций.

О каких проектах «Меридиана» мы услышим в ближайшее время?

Работаем над освоением нового типа ВС большого класса. Самолет будет эксплуатироваться в интересах владельца и будет специализироваться на перевозке спортивных команд. Проект сложный, но очень интересный. Планируемые сроки начала эксплуатации этого самолета – к началу игрового сезона 2018 года.

Ваш прогноз развития рынка в 2018 году

Традиционно не буду это давать как прогноз, а скорее, выражу надежду на то, что и политическая и экономическая ситуация будут улучшаться. Взрывного роста мы не ждем, для этого пока нет никаких оснований. Но повод для оптимизма все же есть – ситуация 2017-2018 годов качественно изменилась к лучшему по сравнению с 2014-2016 годами.

Вертолет недели

Оператор: **Air Zermatt AG**

Тип: **Bell 429**

Год выпуска: **2017 г.**

Место съемки: **май 2018 года в Geneva Int'l - LSGG, Switzerland**



Фото: Дмитрий Петроченко