



Минувшая неделя вновь прошла в сплошных перелетах. Мы посетили друзей из Северной Столицы и Мальты. И для команды BizavNews любая поездка на Мальту прочно ассоциируется с прекрасной погодой и радушным приемом, а также очень содержательными визитами. Этот раз не стал исключением – мы получили все это в полном объеме. За три дня, проведенных на острове, BizavNews приобрел новых друзей и получил массу позитива. Одним из пунк-тов нашего пребывания стало Министерство Транспорта Мальты, где нас принял исполняющий обязанности генерального директора управления гражданской авиации Мальты капитан Чарльз Паче.

Из интересного. На этой неделе Gulfstream Aerospace передал заказчику двухсотый самолет G650. На производство двухсот машин американскому производителю понадобилось меньше четырех лет. G650 и G650ER, имеющие дальность полета 7000 миль и 7500 миль, соответственно, останутся вне конкуренции на рынке, пока Bombardier не выпустит свои флагманские Global 7000 (7400 миль) и Global 8000 (7900 миль).

Также стоит отметить, что в этом месяце российская авиакомпания «РусДжет» отмечает свое десятилетие. В 2006 году единый провайдер по наземному обслуживанию рейсов бизнес-авиации в аэропорту Внуково ЗАО «Виппорт» создал собственную авиакомпанию, и с тех пор оператор является безоговорочным лидером на отечественном рынке деловой авиации. Коллектив BizavNews присоединяется к поздравлениям в адрес «РусДжет» и желает, чтобы количество взлетов всегда равнялось количеству посадок!



«РусДжет» отмечает десятилетие

В 2006 году единый оператор по наземному обслуживанию рейсов бизнес-авиации в аэропорту Внуково ЗАО «Виппорт» создал собственную авиакомпанию «РусДжет»

стр. 23



Мировое производство вертолетов снижается

Уже третий год глобальное производство гражданских вертолетов снижается. Если поначалу его объясняли падением цен на нефть, то в конечном счете спад распространился и на модели, ориентированные на частных лиц

стр. 24



Успех - в отношении

Одним из пунктов нашей поездки на Мальту стало Министерство Транспорта Мальты, где нас принял исполняющий обязанности генерального директора управления гражданской авиации Мальты капитан Чарльз Паче

стр. 25



Внуковские смотрины

Для многочисленной армии брокеров, операторов, производителей и сервисных компаний вот уже на протяжении более чем десяти лет начало сентября становится по настоящему жарким периодом

стр. 27

Gulfstream G650



Приватизация УВД в США повредит бизнес-авиации

Согласно опросу читателей издания AIN, почти 65% респондентов ожидает, что количество летающих самолетов деловой авиации сильно сократится, если в рамках предлагаемой приватизации системы УВД в США будут введены авиационные сборы с пользователей воздушного пространства. «Посмотрите, как приватизация УВД повлияла на Европу», - комментирует один читатель. «Из-за нелепых сборов в своей стране многие люди со всего мира должны ехать в США, чтобы научиться летать».

Лишь около 12% респондентов сказали, что плата за пользование вообще не повлияет на сумму, которую они платят за полеты, в то время как 23% заявили, что эти нововведения будут иметь минимальный эффект. Но почти половина всех участвующих в опросе считают, что такие сборы потенциально могут привести к продаже их частного самолета.

67% респондентов заявили, что и плоская и переменная структура платы будет в равной степени на-

носить ущерб деловой авиации. При этом около 12% сказали, что одинаковая плата для всех будет хуже, и 14% считают наоборот, что переменная плата в зависимости от местоположения и типа полета будет более вредной.

Более 66% участников опроса полагают, что «тупик» в Конгрессе США вредит деловой авиации, а около 70% ожидают, что эта неопределенность продолжится даже после ноябрьских президентских выборов. Комментарий одного читателя прекрасно это резюмировал: «В Вашингтоне беспорядок и мало надежды на улучшение».

Также 63% респондентов считают, что Дональд Трамп будет действовать в интересах бизнес-авиации, и только около 14% могут сказать тоже самое о Хиллари Клинтон. Еще 20% процентов полагают, что любой кандидат будет одинаково хорош для бизнес-авиации, и 4% не верят ни одному из них.



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

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

Биггин Хилл анонсирует расширение

Лондонский аэропорт Биггин Хилл (Biggin Hill (BQH)) полностью готов к открытию нового сервисного центра Bombardier, который примет первых клиентов уже в сентябре. Также в аэропорту начинает работу компания Signature Flight Support. Ранее на этом объекте размещались техцентр и FBO компании Rizon Jet.

Кроме этого, администрацией анонсировано открытие нового ангара для хранения и технического обслуживания общей площадью 5600 кв.м., которое запланировано на начало октября. А уже в декабре в Биггин Хилл начнется строительство нового четырехзвездочного отеля со сроком задачи в конце 2017 года. Между тем, топ-менеджмент воздушной гавани отмечает устойчивую тенденцию роста трафика. С

начала года количество рейсов было увеличено на 6%, с дальнейшим положительным прогнозом.

Для обеспечения дополнительных слотов в связи с ростом количества рейсов, администрация добилась продления часов работы. Теперь аэропорт работает с 06.30 до 23.00 (08.00 до 22.00 по выходным).

А уже в 2018 году на территории аэропорта откроется Лондонский аэрокосмический технологический колледж, который будет готовить специалистов (инженеров и авиационных техников) преимущественно для бизнес-авиации. Сейчас на базе Биггин Хилл базируется 50 бизнес-джетов и 200 самолетов АОН, каждый из которых генерирует восемь рабочих мест, и проблема кадров стоит достаточно остро.



FBO SHEREMETYEVO
FBO PULKOVO

ПОЛНЫЙ КОМПЛЕКС УСЛУГ

ЕДИНЫЙ ЦЕНТР ПРОДАЖ

+7 (495) 981 38 26

Шереметьево & Пулково

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

a-group.aero

LEARJET CHALLENGER GLOBAL

БРОСАЯ ВЫЗОВ



BUSINESSAIRCRAFT.BOMBARDIER.COM

BOMBARDIER

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

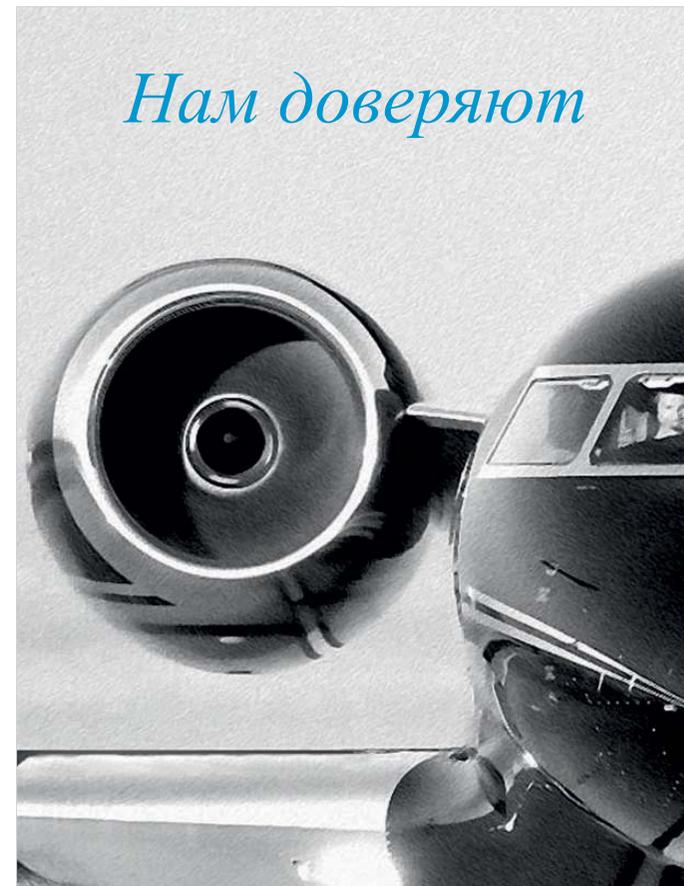
Royal Jet получил второй BBJ из новой партии

Ближневосточный оператор Royal Jet, базирующийся в Абу-Даби, в рамках модернизации самолетного парка получил второй бизнес-джет BBJ1 (A6-RJV) из так называемой «новой партии». Самолет был кастомизирован на производственных мощностях Lufthansa Technik в Гамбурге, где помимо нового интерьера получил дополнительные топливные баки. 19 сентября новый борт перелетел в Norwich International Airport для покраски и через 20 дней будет передан оператору для коммерческой эксплуатации.

О планах модернизации парка Royal Jet говорили долго, и аналитики гадали в пользу какого производителя оператор сделает свой выбор. В декабре прошлого года все точки над «i» были расставлены. Как рассказал журналистам Патрик Гордон, назначенный главой компании в октябре 2014 года, после ухода «бессменного» руководителя Шейна О'Хара, Royal Jet

в 2016 году получит два новых самолета BBJ в «зеленом» варианте (в июне 2015 года оператор получил кредит на сумму \$ 116,8 млн. от Union National Bank для финансирования сделки по приобретению двух BBJ), в результате чего парк будет увеличен до 13 бортов. Оба самолета оборудовались в центре комплектации Lufthansa Technik.

Впрочем, по словам Гордона, компания пока не отказывается от планов «поработать» с Airbus ACJ Neo и VIP-версией Bombardier CSeries, так как план модернизации парка рассчитан до 2020 года. Согласно плану, к этому времени суммарный парк оператора вырастет до двадцати машин. После заявления о приобретении двух новых самолетов компания, скорее всего, возьмет небольшую паузу, и решение о дальнейшей модернизации может быть принято ближе к концу 2016 года.



SkyClean

профессиональный
авиационный
клининг

ШЕРЕМЕТЬЕВО • ДОМОДЕДОВО • ОСТАФЬЕВО

Air Hamburg получает девятый Legacy

В рамках контракта, заключенного с Embraer Executive Jets в мае текущего года, немецкий бизнес-оператор Air Hamburg получил девятый самолет Embraer семейства Legacy. 15 сентября новый борт D-ALOA (Legacy 650) выполнил свой первый перелет по маршруту SJK-REC-LPA (с завода производителя). Через неделю начнется коммерческая эксплуатация нового самолета.

Новый джет имеет специально разработанный интерьер, включающий в себя улучшенную систему акустики, беспроводные интернет и телефонию, ЖК-мониторы с 3D режимом и другие дополнительные опции для комфортабельного перелета.

Как комментирует директор по продажам Air Hamburg Майк Улка, сейчас компания сосредоточится на трех типах воздушных судов – CJ, XLS+ и Embraer

Legacy 600/650. Компания поэтапно будет выводить из парка самолеты Citation Bravo, которые, по мнению г-на Улка, старомодны и «сложно продаваемые» через Avinode (95% продаж Air Hamburg осуществляется через Avinode, прим. BizavNews), и параллельно ведутся переговоры по седьмому Citation XLS+. Стоит напомнить, что Air Hamburg Private Jets стал стартовым заказчиком новой модели Cessna Latitude.

Сейчас общий парк оператора состоит из 24 самолетов: девять Legacy 600/650, шесть Citation XLS+, два Citation CJ3, два Citation CJ2+, два Citation Bravo и по одному Citation 525 и Phenom 300, а также Beechcraft King Air 200.

Напомним, что в конце 2012 года Air Hamburg Private Jets присоединился к первому корпоративному альянсу европейских операторов AirClub.



Rethink Convention.

← EMBRAER

Executive Jets

EmbraerExecutiveJets.com

FCG расширяет географию услуг

С лета 2016 года в Казахстане в Международном аэропорту «Алматы» (UAAA) и в Международном аэропорту «Астана» (UACC), через которые идет основной поток полетов, работают представители Flight Consulting Group. Таким образом, Flight Consulting Group расширил географию своего присутствия, предлагая своим существующим и новым клиентам, услуги высочайшего качества и на территории Казахстана. Теперь представители FCG OPS работают в аэропортах Литвы, Эстонии, Беларуси, Казахстана, а также в Латвии, где в сентябре 2015 года, холдинг открыл FBO RIGA.

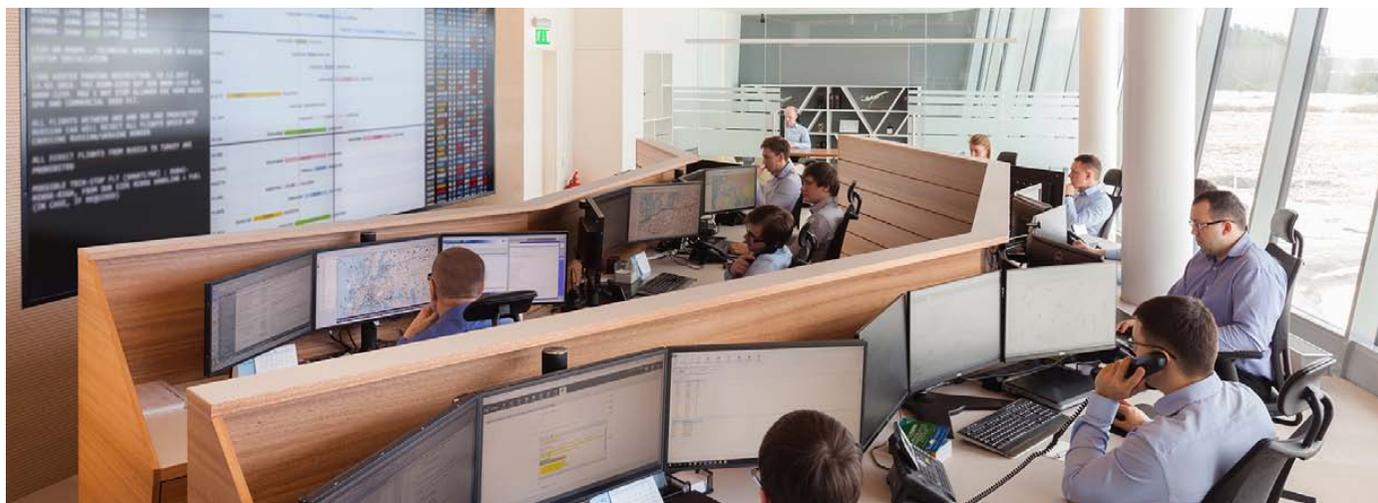
Flight Consulting Group обеспечивает сопровождение полетов по всему миру, а наиболее загруженным направлениям в холдинге оказывают особое внимание. Наличие супервайзеров в аэропорту позволяет повысить уровень предоставляемых услуг, а наличие существенного потока позволяет оптимизировать издержки. Представители находятся в двух основных аэропортах, в которых концентрируется до 80% трафика деловой авиации Казахстана, однако услуги

по обслуживанию рейсов могут быть оказаны в любом аэропорту региона. Клиентам предлагается полный спектр аэропортовых услуг, заправка топливом, организация ВИП-обслуживания пассажиров, трансфер и размещение экипажей, кейтеринг, а также получение и корректировка посадочных решений, в том числе и очень срочных.

Диспетчерский центр FCG OPS, осуществляющий общую координацию, находится в Риге.

Направление работы себя оправдывает - в мае этого года на выставке EBACE в Женеве было подписано три новых контракта с клиентами, которые активно обслуживаются и базируются в Казахстане.

«Мы позитивно оцениваем рынок деловой авиации на востоке, где в течение последних лет наблюдается устойчивый рост. В том числе и этим фактором обусловлено расширение географии услуг нашего холдинга», - делится своими мыслями руководитель FCG OPS Сергей Старков.





ЦЕНТР БИЗНЕС-АВИАЦИИ В РИГЕ





ЛУЧШИЙ FBO В ЕВРОПЕ
ОБЛАДАТЕЛЬ ПРЕМИИ
«SAPPHIRE PEGASUS AWARD»

www.riga.aero

Поставлен 200-й G650

Gulfstream Aerospace передал заказчику двухсотый самолет G650. Владелец юбилейной машины стала компания 650 NB LLC (N650NB). 201-ю машину с разницей в один день получила саудовская Agamco (N650XA). Второй самолет G650 Agamco введет в эксплуатацию в следующем месяце (N651XA).

На производство двухсот машин американскому производителю понадобилось меньше четырех лет. G650 и G650ER, имеющие дальность полета 7000 миль и 7500 миль соответственно, вероятно, останутся вне конкуренции на рынке, пока Bombardier не выпустит свои флагманские Global 7000 (7400 миль) и Global 8000 (7900 миль). «На сегодняшний день флот G650

налетал более 100000 часов и выполнил около 40000 полетов. В целом, показатель готовности к вылету у G650 составляет 99,7%», - комментируют в Gulfstream.

Напомним, что в декабре 2012 года компания Gulfstream Aerospace передала клиенту первый G650. О проекте G650 было объявлено 13 марта 2008 года, а первый полет состоялся 25 ноября 2009 г. Самолет был сертифицирован Федеральным управлением гражданской авиации 7 сентября 2012 года, а Европейским агентством по безопасности полетов 21 декабря 2012 года. В 2014 году G650 получил премию Robert J. Collier Trophy, а также имеет почти 60 рекордов скорости.



Gulfstream

SILK WAY BUSINESS AVIATION

Представляем совершенно новый
G650

Hawker 400XPR вышел в свет

Компания Beechcraft Corporation, входящая в Textron Aviation, сообщает о получении сертификата FAA на все элементы и узлы по программе модернизации Hawker 400XPR (ранее производитель получил аналогичный сертификат лишь на модификацию, оснащенную вертикальными законцовками крыла (винглетами)).

Все компоненты заводской модернизации, разработанные в рамках пакета обновления XPR, доступны для установки на Beechjet 400A/Hawker 400XP в сервисных центрах Textron Aviation во всем мире. На первом полностью обновленном в заводских условиях Hawker 400XPR в настоящее время заканчиваются работы, а его поставка ожидается в этом году. Реализация программы 400XPR для клиентов может проходить как поэтапно, так и сразу полностью. При

этом полная модернизация выполняется всего за 12 недель. Полный пакет 400XPR включает законцовки Genuine Hawker Winglets и новые двигатели Williams International FJ44-4A-32, что в комбинации дает 33-процентное увеличение дальности, наряду с улучшением взлетно-посадочных, высокотемпературных и высотных характеристик. У Hawker 400XPR дальность составляет 1970 морских миль с четырьмя пассажирами, при вылете из аэропорта на высоте 5000 футов и температуре воздуха 30°C. Двигатели FJ44-4A-32 позволяют самолету подняться на эшелон FL450 за 19 минут при максимальном взлетном весе.

Также предлагается на выбор сохранение существующей авионики Rockwell Collins Pro Line 4 или замена на Rockwell Collins Pro Line 21.



FORTAERO
Baltic Business / Universe in motion
Aviation Alliance

WWW.FORTAERO.COM

JET PRIVÉ AU PRIX
D'UN HÉLICO

ЧАСТНЫЙ САМОЛЁТ
ПО ЦЕНЕ ВЕРТОЛЁТА

400XT1 // \$5.5M

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

nextant aerospace

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



Aurum Jets продала в США российские Grand Caravan

Компания «Aurum Jets», американский брокер по продаже воздушных судов, успешно закрыла сделку по продаже покупателю из США двух самолетов «Cessna Grand Caravan», ранее находившихся в эксплуатации авиакомпании «Томск Авиа».

Компания Aurum Jets взяла на себя все действия, связанные со сделкой, от первоначальной инспекции технического состояния самолетов, восстановления журналов, изменения юрисдикции регистрации, работы с таможей, юристами и эскроу-агентом, а также проведения комплекса действий, необходимых для получения американского сертификата летной годности, до перегонки самолетов.

Компания Aurum Jets первой среди всех брокеров, работающих на российском рынке, провела сделку по продаже самолета, зарегистрированного в россий-

ском авиареестре – Bombardier Challenger 604 авиакомпании «Северсталь», тем самым открыв новую волну продаж самолетов с российской регистрацией.

За последние годы компания Aurum Jets закрыла более десяти сделок по купле-продаже джетов, турбопропов и турбинных вертолетов в странах СНГ и сделок по продаже самолетов и вертолетов на запад из стран СНГ, что является самым быстрорастущим направлением компании.

Aurum Jets работает с представителями владельцев, операторами и локальными брокерами из стран СНГ, выступая в роли надежного партнера по международным продажам авиаактивов и всегда старается закрыть продажу «off-market», то есть без публичной рекламы в течение нескольких недель, а не месяцев или лет.



Ваш надежный партнер в Европе

Кредитование под залог
люксовых активов,
бизнес-джетов и яхт

Сумма кредита:
от 2 000 000 EUR
Валюта: EUR, USD
График погашения:
до 10 лет



Более подробно с условиями финансирования
можно ознакомиться на www.rietumu.ru

Daher передал 800-й TBM

Французский производитель Daher отмечает важную веху в своей истории. Клиенту передан юбилейный восьмисотый турбопроп семейства TBM. Торжественная церемония прошла в родном Tarbes-Lourdes-Pyrenees Airport. Юбилейным самолетом стал «новичок» семейства – TBM930, на который у французского производителя особые надежды. 800-й TBM отправится в США в распоряжение компании Elliott Aviation, которая по совместительству является и уполномоченным дистрибьютором DAHER в ряде американских штатов, включая Северную Дакоту, Южную Дакоту, Небраску, Миннесоту и Айову.

Как рассказал журналистам генеральный директор компании Daher Николас Чабберт, с появлением на рынке обновленной версии TBM 930 продажи Daher существенно увеличились. Впрочем, раскрывать портфель заказов производитель не спешит.

За первые шесть месяцев текущего года производитель передал клиентам 26 самолетов 900 серии. 45% поставок пришлось на TBM 900, а 55% – на TBM 930. Всего в настоящее время на рынок поставлено 124 самолетов TBM900 и 12 TBM 930. Чабберт особо отметил спрос на самолеты в Европе. По сравнению с прошлым годом компания видит тройное увеличение обращений клиентов. В большей степени это касается последней версии 930, которая в отличие от базовой модели оснащена сенсорной «стеклянной» приборной панелью Garmin G3000, перестроенной кабиной, улучшенными креслами и отделкой салона, и опциональной системой электронного помощника, которой также может комплектоваться TBM 900 2016 года выпуска. Электронный помощник разработан как система контроля безопасности эксплуатационных режимов полета. Она включает в себя датчик и калькулятор угла атаки, электронную стабилизацию и систему защиты от потери скорости.



НИКА
РОССИЯ



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

«Хелипорты России» получили премию

«Хелипорты России» осуществили настоящий прорыв в сфере гражданской авиации, став первой вертолетной авиакомпанией, осуществляющей чартерную перевозку пассажиров, и создав крупнейшую вертолетную сеть по стране.

Для участия в конкурсе PROESTATE AWARDS 2016: «Лучшие за 10 лет» были приглашены компании и лидеры рынка недвижимости, заслужившие признание профессионального сообщества за лучшие бизнес-стратегии, проекты и деловые репутации, прошедшие проверку временем. Группа компаний «Хелипорты России» была удостоена специальной премией «Бизнес-прорыв»!

Торжественная церемония состоялась 15 сентября, в заключительный день юбилейного форума PROESTATE-2016, в ней приняли участие эксперты рынка недвижимости. Вечер прошел в неформальной, особенной атмосфере, которая позволила не

только отметить лучшие достижения десятилетия, но и заслуги организаторов конкурса, которые смогли создать интересную площадку для общения профессионалов.

«Хелипорты России» - уникальный проект по строительству крупнейшей сети вертолетных комплексов по всей стране. В составе «Хелипортов России» - первая авиакомпания, получившая лицензию на осуществление коммерческих перевозок пассажиров. На сегодняшний день в составе сети 10 современных комплексов, часть находятся на этапе строительства, другие оказывают полный спектр услуг: продажа, аренда, лизинг, базирование вертолетов, сервисное и техническое обслуживание. Помимо вертолетных комплексов на объектах возводятся гостиницы, рестораны, бизнес-центры и яхт-клубы. В течение года планируется создание вертолетных хабов сети «Хелипорты России» в Санкт-Петербурге, Крыму и Казани.



ДЛЯ ЦЕНИТЕЛЕЙ
ВЕРТОЛЁТНОЙ
ТЕХНИКИ

AW139

+7 495 945-52-00

EXCLASES Holdings Ltd.
exclusive distributor of **LEONARDO** HELICOPTERS

MJets открывает первый FBO в Бангкоке

Тайландская группа компаний MJets 19 сентября официально открыла первый полноценный FBO в аэропорту Бангкока – Don Mueang International Airport (VTBD). После недельного тестирования объект полностью готов к началу эксплуатации. Новый FBO станет также штаб-квартирой MJets.

Пассажирский терминал делится на две зоны и здесь же будут расположены таможенные и пограничные службы, а также современная комната отдыха экипажа с необходимым оборудованием и ванной комнатой. В новом терминале предусмотрен VIP зона для высокопоставленных чиновников и глав государств. Особый акцент сделан на безопасности. Весь периметр, как со стороны летного поля, так и перед терминалом оборудован современными системами видеонаблюдения. Некоторые зоны снабжены

датчиками движения. Для вылетающих пассажиров предусмотрен лаундж площадью 320 кв.м., выполненный в традиционных тайских мотивах. Здесь же можно провести переговоры. К услугам гостей два конференц-зала.

На перроне нового FBO построено два ангара общей площадью 4800 кв.м., которые способны вместить самолеты класса ACJ/BBJ. И уже в этом году MJets Limited начнет процедуру сертификации по стандартам IS-BAH. Сумма инвестиций в новый комплекс не разглашается, однако источники сообщают, что строительство обошлось, как минимум, в 300 миллионов тайских бат (приблизительно \$8,6 млн).

MJets - многопрофильная компания, работающая в различных сегментах деловой авиации. В состав

группы входит бизнес-оператор (Cessna Citation X, Gulfstream GV, Gulfstream G200, Cessna Citation CJ3), консалтинговая компания (купля/продажа воздушных судов). По государственным контрактам MJets обеспечивает рейсы по медицинской эвакуации. В начале года компания стала и провайдером услуг ТОиР, получив американское одобрение (FAA PART 145) на проведение технического обслуживания самолетов, зарегистрированных в США.

Для MJets – это не первый проект строительства и эксплуатации FBO. Два года назад MJets в партнерстве с Wah Wah Group открыли в главном аэропорту Мьянмы (Yangon International) первый в стране комплекс по обслуживанию рейсов бизнес-авиации. Партнеры имеют равные доли в проекте.



Парк «АэроГео» пополнен самолетом Pilatus PC 12/47

Авиакомпания «АэроГео» приобрела одномоторный турбовинтовой самолет Pilatus PC 12/47 (самолет 2008 года выпуска, приобретен на вторичном рынке, прим. BizavNews), разработанный швейцарской компанией Pilatus Aircraft. Салон самолета имеет восемь посадочных пассажирских мест, а также багажное отделение со свободным доступом во время полета. «АэроГео» планирует начать эксплуатацию самолета Pilatus PC 12/47 с ноября 2016 года.

Также в компании сообщили о продлении Сертификата Авторизованного Сервисного центра Textron Aviation (ранее Cessna Aircraft). Авиакомпания имеет статус официального Сервисного центра Textron Aviation по всему семейству однодвигательных поршневого самолетов Cessna и по семейству самолетов Cessna Caravan с марта 2015 года.

Напомним, что в сентябре 2016 года «АэроГео» начала коммерческую эксплуатацию и канадского самолета DHC-6 Twin Otter (Series 400). Самолет предназначен для региональных перевозок малой протяженности, пригоден для эксплуатации на неподготовленных грунтовых площадках, хорошо зарекомендовал себя при эксплуатации в самых суровых климатических условиях от Северного до Южных полюсов.

Компания «АэроГео» создана в 2005 году в Красноярске. Сегодня «АэроГео» - это авиакомпания с различными направлениями деятельности, разнотипным и современным парком воздушных судов, собственными посадочными площадками, высококвалифицированными кадрами и впечатляющей географией полетов. Парк воздушных судов авиакомпании насчитывает более 40 единиц авиационной техники.



PILATUS

PILATUS PC-12
ПО ОСОБОЙ ЦЕНЕ

NESTEROV AVIATION

Авторизованный центр продаж Pilatus PC-12

sales@nesterovavia.com www.nesterovavia.aero

В напряженном режиме

В сентябре 2016 года АО Авиакомпания «Меридиан» обеспечила воздушную перевозку делегации Патриархии во главе с Патриархом Московским и всея Руси по епархиям Сибири и Дальнего Востока.

В ходе поездки Патриарх Московский и всея Руси посетил Горно-Алтайск, Южно-Сахалинск, Анадырь, Певек, Тикси, Сабетту.

Перевозка выполнялась по напряженному графику, зачастую в сложных метеоусловиях, при этом Авиакомпания справилась с поставленной задачей, обеспечив строгое соблюдение графика движения, высочайший уровень безопасности полетов и качества предоставляемых услуг.



Как отметили в пресс-службе Патриарха, визит, во время которого предстоятель Русской церкви встретился с представителями коренных народов севера России, может придать новый «миссионерский импульс» епархиальной жизни в отдаленных регионах. Особенностью нынешнего визита Патриарха, ранее уже посещавшего Сибирь и Дальний Восток, стало то, что он заложил и освятил большое количество новых храмов. Так, последним пунктом поездки стал Ямал — поселок Сабетта на северном морском пути, куда Предстоятель прилетел, чтобы освятить деревянный Троицкий храм.

«Важно, чтобы правильно была устроена пастырская работа с людьми. В этой связи необходимо поддерживать наш епископат, который работает в этих местах, в том числе снабдить владык необходимой техникой, чтобы они могли передвигаться по тундре, им нужны вездеходы. Тогда они смогут вместе с духовенством посещать стойбища. Я был на таком стойбище, где замечательная семья пасет трехтысячное стадо оленей. Священник должен доходить до этих яранг, этих людей, поддерживать их, крестить», — сказал Патриарх, подводя итоги визита в отдаленные регионы.

Перед вылетом в Москву Первосвятитель отметил, что появилось много православных храмов и что необходимо развивать северный морской путь, чтобы поддерживать жителей в этих местах, давать работу и социальную защищенность.

За последние пять лет число храмов на одном Ямале, относящемся к арктической зоне Российской Федерации, увеличилось вдвое — до 48, некоторые из них построены именно в вахтовых поселках. В поселке Сабетта в настоящее время строится крупнейший завод по сжижению природного газа «Ямал СПГ», в поселении проживает порядка 20 тысяч человек.



меридиан

авиакомпания



ЭКСПЛУАТАЦИЯ
ВОЗДУШНЫХ СУДОВ

ЧАРТЕРНЫЕ
VIP-ПЕРЕВОЗКИ

МЕНЕДЖМЕНТ
ВОЗДУШНЫХ СУДОВ

ОРГАНИЗАЦИОННОЕ
ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПОЛЕТОВ

ПОДДЕРЖАНИЕ
ЛЕТНОЙ ГОДНОСТИ
ВОЗДУШНЫХ СУДОВ

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

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

BUSINESS JET
OPERATOR
WINNER 2015

FOR

MERIDIAN AIR COMPANY



Для критически важных миссий

Компания Bombardier Specialized Aircraft, подразделение канадского производителя Bombardier Aircraft по производству самолетов для правительственных и оборонных ведомств, отмечает один из ключевых этапов в своей работе. Один из специализированных самолетов Global 6000 достиг рубежа в 10000 летных часов всего за три года эксплуатации.

Когда несколько лет назад ВВС США искали авиационную платформу для своей программы Battlefield Airborne Communications Node (BACN) – авиационной системы ретрансляции, которая расширяет диапазоны связи, коммутирует радиочастоты и соединяет несовместимые стандарты связи – военными был выбран самолет Bombardier Global 6000.

Два из трех модифицированных Global 6000 (E-11A) в уже превысили налет в 20000 часов в условиях интенсивной эксплуатации. Третий самолет Global

6000 смог налетать 10000 часов за 35 месяцев, что подтверждает репутацию самолета как очень надежную платформу.

«В 2008 году Bombardier был чрезвычайно горд тем, что ее самолет выбран ВВС США. Однако сегодня еще большую гордость вызывает то, что в настоящее время военнослужащие вооруженных сил США в своих критически важных миссиях защищены непревзойденной безопасностью и надежностью специализированного самолета Global 6000», - сказал Стефан Вильнев (Stéphane Villeneuve), вице-президент Bombardier Specialized Aircraft.

Известно, что все время с 2008 по 2012 годы по крайней мере один самолет Global 6000 BACN находился в воздухе, что в среднем составляло 720 часов налета в течение месяца. Global 6000 способен выполнять межконтинентальные перелеты без дозаправки.



AviaCareer подвел итоги Jet Expo

Авиационный портал AviaCareer.ru подвел итоги своего участия в одиннадцатой международной выставке деловой авиации Jet Expo 2016, которая прошла на территории Центра Бизнес-Авиации Внуково-3 в период с 8 по 10 сентября 2016.

Международная выставка Jet Expo является одним из самых важных ежегодных событий в сфере деловой авиации России и стран СНГ, которое дает уникальный шанс для специалистов ведущих мировых компаний по производству воздушных судов и обслуживанию деловой авиации встретиться на единой площадке для обсуждения перспектив развития и заключения новых контрактов.

«На выставке интернет-проект AviaCareer.ru вызвал интерес у представителей многих компаний, предо-



ставляющих услуги в сфере деловой авиации. Выставка дала нам возможность установить новые деловые контакты и получить обратную связь от клиентов портала. Были заключены несколько предварительных договоров с крупными авиационными предприятиями, которые высоко оценили удобство подбора кадров с помощью нашего ресурса.

По итогам Jet Expo 2016 команда AviaCareer.ru убедилась в перспективности выбранного направления развития и получила необходимую поддержку для продолжения разработки новых рекрутинговых сервисов для авиационных компаний и специалистов. «Мы благодарим организаторов Jet Expo 2016 за отличную организацию мероприятия, а также всех наших клиентов, посетивших выставку, за оказанное доверие и активное участие в развитии портала», – комментируют свое участие представители компании Алексей Саблин и Григорий Реутов.

Прошло менее года с момента основания компании, однако за это время AviaCareer.ru успел стать крупнейшим в России ресурсом по поиску работы и подбору персонала в сфере авиации.

На данный момент на портале зарегистрированы десятки авиакомпаний гражданской и бизнес-авиации, крупные предприятия авиационной промышленности, представители кадровых агентств, а также тысячи соискателей авиационного профиля.

Основную аудиторию соискателей на сайте составляют высококвалифицированные специалисты авиационного профиля: летный персонал, руководители среднего и высшего звена, специалисты бизнес-авиации, инженерно-технический персонал, бортпроводники, пилоты, специалисты продаж, аэропортовый персонал и др.

14 октября 2016 года, Санкт-Петербург

Шестая конференция по воздушному праву



Темы дискуссионных панелей

Президентская библиотека имени Б.Н. Ельцина

- 10.00-11.15 МЕЖДУНАРОДНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО В ОБЛАСТИ ВОЗДУШНОГО ТРАНСПОРТА
- 11.45-13.00 АВИАЦИОННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ В СОВРЕМЕННЫХ РЕАЛИЯХ
- 14.30-15.30 ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ВОЗДУШНОГО ПЕРЕВОЗЧИКА
- 15.30-16.30 АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ АВИАЦИОННОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ И ЛИЗИНГА
- 17.00-18.00 ГРАЖДАНСКОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ БЕСПИЛОТНЫХ ВОЗДУШНЫХ СУДОВ

Оргкомитет:

+7 800 500-17-66 доб. 4

+7 812 961-61-96

conf@aerohelp.com

сайт конференции - www.airlaw.ru

23 AW189 налетали 16000 часов

За два года с начала поставок общий парк новейших вертолетов AW189 производства Leonardo Helicopters (ранее AgustaWestland) налетал 16000 часов. Сейчас, по сообщению производителя, в мире эксплуатируются 23 суперсредних вертолета (Великобритания, Дания, Малайзия, Катар, ОАЭ, Вьетнам и США). Лидером по налету стала компания Bel Air – два AW189 провели в воздухе более 5000 часов (оба борта были получены осенью 2014 года).

В настоящее время производитель имеет более 150 заказов на вертолеты от двадцати клиентов из 14 стран. В текущем году ожидаются первые поставки AW189 в Россию, Китай и Бразилию.

На AW189, который относится к промежуточному классу с максимальной взлетной массой 8,3 тонны, установлены два двигателя General Electric CT7-2E1, мощностью 2000 лошадиных сил каждый, оснащенные системой FADEC и встроенными пылезащитными устройствами, которые к тому же имеют еще и вспомогательную силовую установку Microturbo. Вертолет развивает крейсерскую скорость 269-287 км/ч.

Но, наверное, самый главный плюс AW189 – дальность полета. Ее достаточно, чтобы долететь до буровой платформы, расположенной на расстоянии до 259 км от берега, с полной загрузкой и вернуться обратно (стандартная дальность полета - 904 км). Причем, все это можно будет сделать, перевозя до 2700 кг груза на внешней подвеске. Максимальная дальность полета (с дополнительными баками) составляет 1111 км.

Европейский сертификат типа AW189 получил в феврале 2014 года. Российский сертификат типа был получен в августе прошлого года.

Двигатель для Bell 505 начали собирать в США

Компания Safran поставила первый двигатель Arrius 2R изготовленный на заводе в Grand Prairie, Техас. Двигатель 2R был сертифицирован в декабре 2015 года и планируется устанавливать на легкий однодвигательный вертолет Bell 505 Jet Ranger X.

До сих пор эти турбовальные силовые установки собрались на заводе Safran в Борд, Франция. «Имея производство этого двигателя в США, мы упростим процесс доставки для Bell Helicopter», - сказал Жан-Франсуа Сауэр, вице-президент Safran программ Arriel и Arrius.

Программа Safran Arrius 2R была запущена в 2013 на Paris Air Show одновременно с анонсом Bell 505, и график работ по обоим программам шел параллель-

но. Первый наземный запуск двигателя совершен в апреле 2014 года, а программа летных испытаний началась с ноября 2014 года, когда взлетел первый Bell 505.

Силовой агрегат мощностью 504 л.с. оснащен двухканальной системой FADEC с резервным регистратором данных двигателя. Он имеет конструкцию, которая облегчает доступ к агрегатам для обслуживания, а межремонтный ресурс составляет 3000 часов. В марте Safran в кооперации с программой Bell Customer Advantage Plan объявила о планах предложить владельцам Bell 505 программу поддержки по налету без минимального необходимого годового налета стоимостью \$300 за час полета.



На Мэн зарегистрирован 900-й джет

Авиационный регистр острова Мэн официально зарегистрировал 900 воздушное судно, сообщает Corporate Jet Investor. Юбилейным стал частный Dassault Falcon 900EX. Самолет с бортовым номером M-TFFS, зарегистрирован на компанию Astira Holdings.

Представители реестра убеждены, что префикс «М» и в будущем будет одним из самых востребованных в мире. Директор гражданской авиации правительства острова Саймон Уильямс: «Сейчас активно эксплуатируется более 460 самолетов с регистрацией острова. Также с момента начала работы 1 мая 2007 года мы одобрили больше 8000 пилотских лицензий».

Аналитики объясняют такую ситуацию, прежде всего, продуманной политикой авиационных властей острова. Авиационный регистр острова Мэн на сегодня самый популярный регистр среди владельцев частных воздушных судов. Сейчас здесь зарегистрировано самое большое количество самолетов: от маленьких вертолетов до авиалайнеров класса ACJ и BVJ. На сегодня это наиболее лояльное государство по отношению к собственникам воздушных судов, как с точки зрения стоимости необходимых сертификатов (сертификат летной годности, свидетельство о регистрации и т.д.), так и с точки зрения оперативности самих авиационных властей (например, одобрение пилота занимает 15-20 минут).

Остров Мэн, являясь составной частью Великобритании, предоставляет зарегистрированным воздушным судам «Certificate of Commercial Use». Этот документ в некоторых государствах позволяет избежать начисления НДС и прочих налогов на ГСМ. Остров Мэн на сегодня не требует каких-либо особых процедур сертификации оператора.

RUAG добавляет G550 в своему портфолио

Швейцарская компания RUAG Aviation получила одобрение на внесение в сертификат EASA Part 145 линейного и базового технического обслуживания самолетов Gulfstream G550 на своем предприятии в Мюнхене, Германия.

«С увеличением спроса в сегменте крупноразмерных бизнес-джетов, G550 является стратегическим дополнением к нашим возможностям», - говорит Андре Эбах, генеральный менеджер подразделения бизнес-джетов. «Нашей целью является постоянное расширение спектра услуг, доступных нашим клиентам, а также дальнейшее построение долгосрочных отношений. Одобрение Gulfstream G550 особенно ценно, поскольку оно непосредственно вытекает из обратной связи, которую мы получили от наших клиентов, - многие из них были настолько довольны нашими услугами по обслуживанию других воз-

душных судов в своих авиапарках, что они хотели бы работу с Gulfstream G550 также поручить нам».

Компания RUAG является авторизованным сервисным центром таких производителей оригинального оборудования, как Airbus Helicopters, Bell, Bombardier, Cirrus, Cessna, Diamond, Dassault Aviation, Embraer, Leonardo-Finmeccanica (AgustaWestland), Piaggio, Sikorsky, Pilatus, Piper и Mooney, также предоставляя услуги сервисных центров компаниям 328 Support Services, Hawker Beechcraft, Viking и MD Helicopters.

Напомним, что компании RUAG Aviation недавно было выдано бессрочное разрешение Федерального агентства воздушного транспорта (Росавиации) на сертификацию зарегистрированных в Российской Федерации гражданских воздушных судов.



Британия принимает первый ТВМ 930 | Вторичный рынок вертолетов сокращается

Французский производитель Daher передал первый ТВМ 930 клиенту из Великобритании. Поставка осуществлялась через недавно назначенного авторизованного дистрибьютора в Великобритании и Северной Ирландии – компанию Flying Smart. Владелец нового турбопропа стал Атилла Балог, глава Partner in Pet Food (крупнейший производитель кормов для домашних животных в Европе).

Со слов Балога, свой новый самолет он будет использовать, прежде всего, для деловых поездок по Европе. «Филиалы компании находятся в различных уголках Европы, начиная от Венгрии и, заканчивая Нидерландами. Наш современный турбопроп, помимо фантастической скорости, сможет приземляться в маленькие аэропорты, которые «недоступны» большим бизнес-джетам. Как говорить, время – деньги», – говорит он.

В отличие от базовой модели ТВМ 930 оснащен сенсорной стеклянной приборной панелью Garmin G3000, перестроенной кабиной, улучшенными креслами и отделкой салона, и опциональной системой электронного помощника, которой также может комплектоваться ТВМ 900 2016 года выпуска. Электронный помощник разработан как система контроля безопасности эксплуатационных режимов полета.

Также в самолете предусмотрен режим аварийного снижения в режиме автопилота. В случае разгерметизации кабины и отсутствии действий пилота самолет в автоматическом режиме выводится на безопасную высоту 15000 футов. Кроме этого, голосовые сигналы получили новые звуковые тона, которые уведомляют о сваливании, превышении скорости, положении шасси и использовании кислородного оборудования.

По данным отчета UBS Global Research, на конец августа 2016 на вторичном рынке продавалось 1364 подержанных вертолета, что эквивалентно 6% от всего эксплуатируемого флота и на 1% ниже, чем в июле. Этот уровень примерно соответствует средним значениям последнего времени.

Запасы свежих подержанных вертолетов, возрастом до 10 лет, еще ниже и находятся на уровне 5% от эксплуатируемого парка (с июля – снижение на 3%). Тем не менее, это по-прежнему на 44% выше минимума в середине 2011 года и только 4% ниже пика в 2009 году.

Эксперты отмечают, что вертолеты Leonardo и Sikorsky на вторичном рынке имеют самый большой процент от эксплуатируемых флотов (всех возрастов) – 8%. Относительное количество подержанных вертолетов MD Helicopters, Airbus Helicopters и Bell Helicopter находится на уровне 6%.

По данным UBS, в конце августа было выставлено на продажу около 6% от всего флота (12824 машины)

одномоторных вертолетов, 7% легких двухдвигательных (4144 в эксплуатации), 7% промежуточных/средних вертолетов (3913 в эксплуатации) и 2% тяжелых (626). При этом, цены на одномоторные вертолеты выросли на 2%, на легкие двухдвигательные снизились на 31% и на промежуточные/средние упали на 45%.

Аналитики подсчитали, что средний возраст доступных вертолетов на вторичном рынке составляет 20 лет, что на год старше среднего возраста всего эксплуатируемого флота. При этом, продающиеся вертолеты и эксплуатируемый парк Bell являются самыми старыми, 27 и 26 лет соответственно. В то же время вертолеты Leonardo – самые молодые, 15 и девять лет соответственно.

В настоящее время на вторичном рынке продается более 160 свежих вертолетов Airbus Helicopters, больше чем любого другого производителя, в то время как запасы Leonardo имеют наибольшую долю свежих воздушных судов, 40% от всех продающихся вертолетов.



Китайский BBJ787 готов к полетам

Китайская Deer Jet стала оператором BBJ 787 Dreamliner. Контракт на поставку был подписан в мае текущего года в рамках EВАСЕ-2016, тогда же самолет бы представлен широкой публике. 14 сентября лайнер совершил перелет по маршруту Сиэтл – Пекин. Воздушное судно было зарегистрировано в регистре Гернси и получила бортовой номер 2-DEER. Эксплуатироваться самолет будет в Hong Kong Jet, дочерней компании китайского оператора. Ранее лайнер 2013 года выпуска принадлежал Boeing и имел бортовой номер N28MS.



Чжан Пэн (Zhang Peng), глава правления и президент Deer Jet отмечает «За последние несколько лет наша стратегия, формулируемая как «фокус на качестве обслуживания клиентов», не только позволила нам расширить круг новых заказчиков, но также дала нам возможность поднять стандарты обслуживания клиентов на новый уровень. Несмотря на то, что BBJ 787 является для нас абсолютно новой моделью, мы полностью способны эксплуатировать ее и гарантировать максимальное удобство нашим клиентам. В то же самое время мы совместно с HNA-CAISSA Touristic Group будем разрабатывать индивидуальные программы путешествий с использованием 787 BBJ, чтобы дать возможность еще большему кругу людей испробовать на себе всю красоту высококлассного туризма под заказ. 787 BBJ станет для нас новым стимулом для развития», - отметил Чжан Пэн.

В полном соответствии с графиком

Компания RUAG Aviation завершила 96-месячную проверку зарегистрированного в Российской Федерации воздушного судна Challenger 850 в полном соответствии с графиком и потребностями заказчика. Заказчику была предоставлена максимальная прозрачность мероприятий и богатый опыт разработки системных решений компании RUAG Aviation, которые являлись ключевыми составляющими общего успеха проекта. Провайдер услуг по техническому обслуживанию и ремонту также сообщил о недавно полученном от Федерального агентства воздушного транспорта бессрочном разрешении на сертификацию зарегистрированных в Российской Федерации воздушных судов.

Эксплуатант зарегистрированного в России воздушного судна Bombardier Challenger 850 принял в срок поставку воздушного судна от представительства компании RUAG Aviation, расположенного в г. Оберпфaffenхофен, Германия. Большой объем работ по техническому обслуживанию был завершен в срок с 1 февраля по 11 апреля 2016 года.



По словам Главного менеджера по вопросам реактивных воздушных судов бизнес-авиации в г. Оберпфaffenхофен Андре Эбах, «Данная 96-месячная проверка является достижением для нашей компании в целом ряде областей». «Заказчик в лице российского эксплуатанта требовал строгого соответствия сроку поставки, и представители заказчика находились на месте проведения работ в течение всего срока выполнения проекта. Мы приветствовали данную прозрачность и использовали ее для создания продуктивного диалога с нашим заказчиком. Кроме того, данный проект представляет собой первое официальное применение неограниченных прав на выполнение сертификации зарегистрированных в Российской Федерации гражданских воздушных судов», - продолжил Андре Эбах.

Расположенный в г. Оберпфaffenхофен авторизованный сервисный центр для воздушных судов Bombardier успешно завершил в указанные сроки 96-месячный проект по техническому обслуживанию и ремонту, несмотря на некоторые проблемы, которые могли оказать значительное влияние на итоговое состояние воздушного судна. Они включали в себя несоответствия структурных элементов, уникальные и сложные фрагменты внутренней отделки салона и снятые с производства сменные детали интерьера.

«Все указанные проблемные ситуации были успешно разрешены нашей специальной проектной группой по воздушным судам. Предоставляемые компанией RUAG Aviation системные решения позволили проектной группе успешно выполнить полный объем работ по техническому обслуживанию и ремонту, а также решить все сопутствующие проблемы в указанные заказчиком сжатые сроки. Для обеспечения своевременного выполнения работ мы применяли двойные смены», заявил Андре Эбах.

В ожидании заказов

Производство вертолетов H135 будет локализовано в России, как только появится стартовый заказчик, сообщил ТАСС заместитель коммерческого директора Airbus Helicopters Vostok (дочернее предприятие Airbus Helicopters) Дмитрий Перепелкин.

«Работа по локализации производства в России пока приостановлена, наша основная задача - найти стартового заказчика. Чтобы начать локализацию, нужно, чтобы стабильно несколько вертолетов были заказаны. И прежде всего нам интересно медицинское направление, потому что мы видим необходимость в этих машинах в России», - сказал он.

По словам Перепелкина, Россия сильно отстает от Европы по обеспеченности вертолетами на количество населения. «По расчетам, в России есть рынок более чем для 100 вертолетов, непосредственно ориентированных на медицинские перевозки. H135 - как раз пример многоцелевой машины, она разрабатывалась под медицинскую эвакуацию», - пояснил собеседник.

Он добавил, что компания ведет переговоры в России, есть интерес к новому типу вертолетов. «Вопрос именно в выделении финансирования», - отметил Перепелкин.

Ранее сообщалось, что Airbus Helicopters планирует поставить в Россию 160 медицинских вертолетов в течение ближайших 10 лет. Сейчас, по подсчетам компании, в России используется 20 медицинских вертолетов. Среди потенциальных заказчиков производитель рассматривает МЧС, «Согаз», несколько региональных министерств здравоохранения и региональных департаментов, «Газпром авиа», РЖД, «ПАНХ».

В начале текущего года «Уральский завод гражданской авиации» (УЗГА) и Airbus заключили лицензионный договор на производство в России вертолетов H135. Начать его планируется с четырех вертолетов. Сроки начала сборки были запланированы на 2017 год.

По данным Airbus Helicopters, почти 50 % производимых компанией вертолетов H135 используется именно в медицинских целях. Более того, доля H135 на рынке медицинских вертолетов за последние пять лет составила примерно 50 %. Основными конкурентами Airbus в производстве медицинских вертолетов являются Bell 429 и Agusta Westland 109. Также медицинскую версию имеет российский вертолет «Ансат».

H135 был запущен в серийное производство в 1996 году. Airbus Helicopters поставил около 1200 вертолетов семейства H135 клиентам со всего мира. В транспортной версии вертолет может перевозить до 7 пассажиров, в медицинском варианте - одного-двух пострадавших и до четырех сопровождающих. В России в коммерческой эксплуатации находилось 11 вертолетов этого типа (в авиакомпаниях «Газпром авиа» и «ПАНХ»).



Фото: Дмитрий Петроченко

EASA Part NCC – взгляд с Мальты

25 августа 2016 года вступили в силу новые правила Европейского агентства по авиационной безопасности (EASA). Правила EASA Part NCC (Non-Commercial Complex) направлены на повышение безопасности полетов в деловой авиации и распространяются на бизнес-джеты, используемые в частных некоммерческих целях. О том, какую цель преследуют новые требования BizavNews рассказал Амр Шалади (Amr Shaladi), директор мальтийского офиса компании Emperor Aviation, которая одной из первых подготовилась к нововведению европейского регулятора.



Основная задача требований Part NCC – повысить стандарты безопасности для частных самолетов, на которые должны быть установлены системы безопасности, применяемые для коммерческих перелетов. И хотя на практике все эти системы устанавливаются на самолетах по умолчанию, соответствующая документация не всегда имелась в распоряжении EASA.

«Основная цель новых правил – это упорядочить документацию», - рассказал Амр Шалади в рамках ежегодного пресс-тура в мальтийский офис Emperor Aviation. «Я убежден, что после введения новых правил завершится дискуссия о разнице коммерческой и частной эксплуатации бизнес-джетов с точки зрения безопасности полетов – все стало равно».

Глава мальтийского офиса Emperor Aviation пояснил, почему компания подготовилась к новым правилам EASA еще в апреле 2016 года. По его словам, это был беспрецедентный случай, так как создать всю необходимую документацию требовалось «с нуля» и ее невозможно было просто «скопипастить». Дискуссия о введении требований к некоммерческим бизнес-джетам велась около 3-х лет и многие операторы были уверены, что правила так и не вступят в силу. В результате, те некоммерческие операторы, а их в Европе всего насчитывается около 6 тысяч, которые не успели подготовиться, будут летать на «малых» высотах (что повлечет увеличение полетного времени и расхода топлива).

Говоря о мальтийской авиационной юрисдикции для российских собственников бизнес-джетов, Амр Шалади подчеркнул, что она становится еще более привлекательной благодаря развитию межправительственных отношений между Россией и Мальтой. В частности, между двумя странами заключен

Договор об избежании двойного налогообложения, а мальтийские министры становятся активными участниками Петербургского экономического форума.

Амр Шалади поделился также планами развития компании в краткосрочной перспективе. По его словам, в ближайшие 2-3 года компания продолжит органический рост и планирует поставить в свой сертификат эксплуатанта порядка 15 новых бизнес-джетов. Сейчас парк авиакомпании Emperor Aviation состоит из 7 дальнемагистральных бизнес-джетов.

Напомним, Emperor Aviation – это первый мальтийский оператор, работающий на российском рынке деловой авиации с 2013 года и входящий в состав группы компаний Aim of Emperor.



Фото: Дмитрий Петрович

«РусДжет» отмечает десятилетие

Российская авиакомпания «РусДжет» этом месяце отмечает свое десятилетие. В 2006 году единый провайдер по наземному обслуживанию рейсов бизнес-авиации в аэропорту Внуково ЗАО «Виппорт» создал собственную авиакомпанию «РусДжет».

Авиакомпания выполняет полеты по маршрутам международных и внутрироссийских авиалиний на воздушных судах отечественного и зарубежного производства. В результате интеграции во Внуково создана уникальная для России система менеджмен-

та бизнес-авиации, что позволило предоставлять весь спектр услуг для российских компаний и предпринимателей – от приобретения и эксплуатации самолетов до организации чартерных перевозок бизнес-класса.

«РусДжет» обеспечивает выполнение внутренних и международных полетов VIP класса, осуществляет менеджмент воздушных судов деловой авиации и оказывает полный спектр услуг по выбору, приобретению, регистрации и последующей эксплуатации

самолетов для частных лиц и организаций. Учредителями и партнерами авиакомпании являются Международный аэропорт «Внуково», «Виппорт», «РусАэро».

«В связи с активным развитием рынка бизнес-авиации в последнее время появилось большое количество как российских, так и зарубежных компаний, предлагающих услуги менеджмента воздушных судов. Авиакомпания «РусДжет» обладает рядом преимуществ, которые выгодно отличают нас от других игроков на этом рынке и гарантируют высочайший уровень обслуживания наших клиентов с возможностью гибких взаимоотношений: «РусДжет» имеет действительное свидетельство эксплуатанта N498 и бессрочные Лицензию на осуществление деятельности по перевозкам пассажиров, а также Лицензию на осуществление деятельности по перевозкам воздушным транспортом грузов. Также авиакомпания имеет определенные преимущества в возможностях использования инфраструктуры «Внуково-3», в части использования ангаров, получения права базирования и др. Наш основной партнер, компания «РусАэро», является ведущей компанией в России по обеспечению полетов в аэропорты РФ, СНГ и мира с объемом более 2000 обеспеченных корпоративных рейсов в месяц», - комментируют в компании.

Сейчас парк авиакомпании состоит из самолетов Embraer Legacy 600, SSJ100, Bombardier Challenger 300, Bombardier Challenger 850, Bombardier Challenger 601/604, Dassault Falcon 2000, Hawker 800XP и Як-42.

В августе «РусДжет» приступила к эксплуатации самолета Embraer Legacy 650 RA-02777.

Коллектив BizavNews присоединяется к поздравлениям в адрес «РусДжет» и желает, чтобы количество взлетов всегда равнялось количеству посадок!



Фото: Дмитрий Петроченко

Мировое производство вертолетов продолжает снижаться

Уже третий год глобальное производство гражданских вертолетов снижается. Если поначалу его объясняли падением цен на нефть, что вызвало сокращение спроса на используемые в офшорных операциях вертолеты, то в конечном счете спад распространился и на модели, ориентированные на частных лиц.

Так, по сообщению отраслевого издания деловой авиации BizavNews, продажи наиболее популярных в мире (и в России) вертолетов Robinson Helicopters упали в первом полугодии 2016 г. до 116 единиц (в сравнении с 173 машинами за аналогичный период 2015 г.), а выручка компании-производителя за это же время снизилась на треть до \$60 млн. Итальянская Leonardo Finmeccanica (основной западный партнер «Вертолетов России») отчиталась о падении продаж своего подразделения Leonardo Finmeccanica Helicopters (бывшая AgustaWestland) в первом полугодии на 19,2% до 1,708 млрд евро. Сократилась, пусть и незначительно – на 3% до \$1,618 млрд, за этот период и выручка американской Bell (подразделение корпорации Textron), однако количество поставленных гражданских машин (Bell – крупный подрядчик Пентагона) снизилось во II квартале до 24 против 39 годом ранее. На этом фоне финансовые показатели «Вертолетов России» выглядят не так плохо: выручка за первое полугодие 2016 г. согласно отчету компании, составила 86,042 млрд руб., что на 1,4% ниже, чем за тот же период 2015 г. Однако производство вертолетов (всех типов – и военных, и гражданских) сокращается и у российской компании – в 2015 г. их было выпущено 212 (в 2014 г. – 271, данные за 2016 г. пока не раскрываются). Стабильность финансовых показателей на фоне сокращения производства, очевидно, во многом вызвана девальвацией рубля.

На цикличность рынка влияет ряд факторов – это и сокращение спроса на офшорные вертолетные перевозки со стороны нефтедобывающих компаний, и падение перевозок по заказу гуманитарных организаций и для обслуживания международных военных контингентов на Ближнем Востоке, кризис в экономике, говорит управляющий директор журнала «Авиатранспортное обозрение» Максим Пядушкин. В России девальвация и кризис сильно сократили спрос на вертолеты западного производства и рынок практически замер. В 2015 г. иностранные производители поставили в Россию 37 вертолетов, что почти на 70% меньше, чем в 2014 г., продолжает Пядушкин. Наиболее сильно пострадал частный рынок – больше всего сократились продажи в России у Robinson Helicopter. Производители, которые ориентировались на коммерческих операторов и государственные заказы, пострадали меньше, Bell даже смогла увеличить поставки в 2015 г.

За последние годы ведущие западные производители объявили о нескольких проектах отверточной сборки своих машин в России. Leonardo Finmeccanica Helicopters и «Вертолеты России» создали в подмосковном Томилине СП по сборке вертолетов средней размерности AW139. Хотя до сих пор там удалось собрать только четыре машины, проект в целом способствовал продвижению этой модели в России – сейчас в стране эксплуатируется больше 20 таких вертолетов, говорит Пядушкин. В то же время сотрудничество с итальянской компанией имеет перспективу в связи с планами «Роснефти» купить крупную партию вертолетов следующего поколения AW189, собранных в Томилине. Сборочные проекты легких вертолетов Airbus Helicopters и Bell в России пока скорее формальны и направлены на соблюдение условий государственных тендеров.

Но, например, Airbus Helicopters рассчитывает, что местная сборка вкупе с финансовой поддержкой позволит предложить российским операторам удобное решение по приобретению вертолетов, утверждает эксперт.

Несмотря на кризисную ситуацию в экономике и сокращение спроса на вертолетные перевозки со стороны крупных операторов, «Вертолеты России» хотят расширять свое присутствие на рынке гражданских вертолетов. Ситуация осложнялась тем, что с советских времен отечественные разработчики практически не конструировали легких вертолетов. Более того, производство вертолета Ми-2, который использовался в летных училищах и ДОСААФ, было передано в Польшу, а сельскохозяйственного Ка-26 – в Румынию. Поэтому ниша вертолетов более легкого класса, чем советский бестселлер Ми-8/17, была занята в 2000-е гг. западными производителями. Современные наследники Ми-2 и Ка-26 – вертолеты «Ансат» (спроектирован КБ Казанского вертолетного завода) и Ка-226 столкнулись в своей разработке, которая началась в 90-е гг., со значительными трудностями финансового и технического характера. Однако сейчас эти машины доведены и предлагаются в гражданском исполнении. Первым заказчиком «Ансата» в медицинской версии стало министерство здравоохранения Татарстана, предлагается машина в варианте санитарной и в других регионах. В условиях санкций и при проведении политики господдержки развития санитарной авиации и других сфер, где необходимы такие машины, эти вертолеты будут иметь спрос, считает директор Центра анализа стратегий и технологий Руслан Пухов.

Источник: Ведомости

Успех - в отношении

Для команды BizavNews любая поездка на Мальту прочно ассоциируется с прекрасной погодой и радушным приемом, а также очень содержательными визитами. Этот раз не стал исключением – мы получили все это в полном объеме. За три дня проведенных на острове, BizavNews приобрел новых друзей и получил массу позитива. Одним из пунктов нашего визита на остров стало Министерство Транспорта Мальты, где нас принял исполняющий обязанности генерального

директора управления гражданской авиации Мальты капитан Чарльз Паче (по нашим «секретным» данным вскоре Чарльз Паче станет полноценным директором, а приставка «и.о.» уйдет в историю). Сразу предупредим, что полная версия интервью с г-ном Паче выйдет в ближайших номерах BizavWeek, а сегодня мы лишь немного пройдемся по цифрам и вновь постараемся понять в чем заключается феномен мальтийского авиационного реестра.



Перед визитом мы немного волновались, ведь нас ждал человек, в руках которого сосредоточено управление «9Н». Но как только мы переступили порог кабинета поняли, что встреча будет носить больше дружеский, нежели официальный характер. Г-н Паче оказался очень общительным человеком, готовым не только интересно рассказывать, но и внимательно слушать. За час, проведенный с г-ном Паче, мы почувствовали причастными ко всем процессам, происходящим вокруг. И еще, на Мальте очень любят русских. Обстановка кабинета министра больше напоминает офис крупного FBO, где везде наблюдается деловая суэта, подчиненная собственным законам. Субординация конечно есть, но она в сильно отличается от российской.

Г-н Паче рассказал об истории реестра и поделился своими взглядами на основные тренды рынка. Но все равно так или иначе мы начали разговор о Мальте и ей закончили. По мнению г-на Паче, выгодные условия для местного и международного инвестирования превратили экономику острова Мальта в один из крупнейших мировых финансовых центров. За счет пластичной налоговой модели на острове удалось создать теплый климат для развития международного бизнеса, который, благодаря коммерческой активности компаний из самых разных отраслей, поступательно растет. Не стала исключением и бизнес-авиация. На острове уже работают несколько мировых брендов, среди которых VistaJet, Comlux, Emperor Aviation, первый мальтийский оператор деловой авиации, ориентированный исключительно на работу с российскими собственниками бизнес-джетов.

За последние несколько лет Мальта стала настоящей Меккой для компаний, которые специализируются на управлении воздушными судами. Причина

достаточна проста – оптимальные условия работы. Цифры, цифры – именно они все наглядно иллюстрируют. Их в нашем материале будет много. По состоянию на сентябрь 2016 года под мальтийским флагом летает 240 самолетов, 80% из которых так или иначе относятся к бизнес-авиации. В Министерстве их предпочитают называть воздушные суда авиации общего назначения, хотя достаточно сложно отнести, например, ACJ340 к этой категории. «Малышей» из разряда АОН на острове мало, большая часть – бизнес-джеты, турбопропы и вертолеты. За четыре года прирост в сегменте бизнес-авиации составил 69%, а в течении этого года на острове зарегистрировано 35 бортов. Свидетельства эксплуатанта острова имеют 26 авиакомпаний, двадцать пять из которых работают в авиации общего назначения. Исключение составляет лишь национальный перевозчик страны – Air Malta.

В отличие от популярных оффшорных реестров Арубы, острова Мэн, Бермудских и Каймановых островов, юрисдикция на Мальте имеет гибкую налоговую политику: 20-50% экономии на авиатопливе благодаря возврату НДС, 10-20% экономии на хендлинге, благодаря возврату НДС. И самое главное – возможность продавать чартерные рейсы или передавать бизнес-джеты с частной регистрацией во временное пользование третьим лицам. «Говоря простым понятным языком, мальтийский сертификат эксплуатанта позволяет совершать беспрепятственные полеты по всем странам Евросоюза. С лицензией Мальты не требуется получение разрешений на выполнение коммерческих рейсов в Европе, что позволяет экономить на организации полета от нескольких часов до 14 дней по сравнению с российской юрисдикцией», - рассказывает г-н Паче. Поэтому конкуренции со стороны набирающих обороты регистров Сан-Марино или Гернси г-н Паче не видит,

и наоборот советует «частникам», которые не планируют передавать права эксплуатации третьим лицам, ставить борта в T7 или 2-REG. Сейчас тройка лидеров по размеру парка выглядит следующим образом: лидирует VistaJet с парком в 50 джетов, далее идут Air X Charter и Comlux. «На пятки» им наступают Avcon Jet Malta и Emperor Aviation. Набирают обороты Albinati Aviation, Maleth-Aero и ElitAvia Malta.

Впрочем, право летать под флагом Мальты получают лишь операторы, имеющие на острове действующий офис и сотрудников. А это, как минимум, десять сотрудников, регулярный аудит авиационных властей и аудиторов, постоянный контроль со сто-

роны европейских банков за финансовыми операциями, мониторинг за техническим состоянием бизнес-джета и наличие квалифицированных пилотов (проверка 2 раза в год). Работа затратная, зато какие перспективы для компании и ее клиентов.

Мы долго беседовали о будущем деловой авиации в Европе, узнав очень много интересного и получив экспертную оценку «из первых рук». В заключении мы попросили г-на Паче сформулировать три основных принципа работы регистра. Оказалось, все просто: Безопасность, эффективность и партнерская модель отношений. «Основная наша задача – оператор не должен бояться авиационных властей».



Фото: Дмитрий Петроченко

Внуковские смотрины

Помните бестселлер отечественного кинематографа «каждый год мы с друзьями 31 декабря...» Для многочисленных российских брокеров, операторов, представителей мировых производителей воздушных судов и сервисных компаний начало сентября, вот уже на протяжении более чем десяти лет, становится по настоящему «жарким» периодом. Этот год не стал исключением – во Внуково-3 прошла традиционная выставка Jet Expo, прошла «красиво» и продуктивно. Погода словно «повторяла» настроения рынка – солнце сменялось тучами, но в итоге было тепло. Вот и рынок словно борясь с невидимыми препятствиями, преодолевает зону сильной турбулентности, сохраняя летные качества. Настроения в стане производителей действительно немного

удивили и удивили позитивно. Пропала робость в прогнозах, откровенный пессимизм сменился на реальную оценку будущих возможностей в России. Производители уже почти открыто говорят о том, что клиент в России посещал стенды «подготовленным» и знал, что и за сколько, а самое главное, когда приобретет. Jet Expo 2016, безусловно, запомнится и мировыми дебютами. Впервые в России показали HondaJet, Bombardier привез сертифицированный Challenger 650, бразильский Legacy 500 «набрал» отечественных заказов, в конце концов возвратился в Россию BBJ, а отечественный SSJ в VIP конфигурации сделал выставку действительно яркой. Отсутствие пафоса и рабочая атмосфера сделали мероприятие запоминающимся.

А теперь пройдемся по стендам. «В этом году российский рынок заметно выделялся на фоне общего затишья в сегменте деловой авиации. Активность в регионе была на хорошем уровне, и мы оптимистично оцениваем краткосрочные и долгосрочные перспективы, в особенности, когда экономика вновь вступит в период роста», – именно так охарактеризовали отечественный рынок представители **Dassault Falcon**. Французский авиапроизводитель представил успешно развивающиеся программы дальнемагистральных бизнес-джетов класса large-cabin Falcon 7X и 8X. На статической стоянке Jet Expo были представлены два трехдвигательных самолета: флагман семейства Falcon 7X и дальнемагистральный бизнес-джет Falcon 900LX. Особое внимание было уделено новой модели Falcon 8X со сверхвысокой дальностью полета, введение в эксплуатацию которой ожидается в ближайшем будущем. Модель сертифицирована в июне, поставки самолета начнутся в течение нескольких недель.

Как рассказал BizavNews глава департамента коммуникаций Dassault Falcon Вадим Фельдзер, с начала этого года российским клиентам было поставлено пять Falcon 7X и еще, как минимум, две машины будут переданы до конца 2016 года (по планам Dassault Falcon до конца 2016 года клиенты должны получить три Falcon 7X, но есть вероятность, что третью машину клиент получит сразу же после новогодних праздников). Если посмотреть на структуру поставок модели 7X за последние десять лет, то на долю России и СНГ приходится почти 50%. В целом же за последние 10 лет компания поставила клиентам из России и стран СНГ более 50 бизнес-джетов Falcon, большинство из которых – трехдвигательные, дальнемагистральные самолеты Falcon 7X и Falcon 900. «Мы очень рады успешным поставкам 7X и надеемся, что такой же успех будет и у нового флагмана



компания – 8X. Первая поставка 8X для российского клиента состоится уже в следующем году. Мы не можем раскрывать наш портфель заказов, но могу заверить, что речь идет о нескольких самолетах», – рассказал г-н Фельдзер.

Бразильский авиапроизводитель **Embraer Executive Jets**, подразделение бразильской самолетостроительной корпорации Embraer, привез в Москву Phenom 300 и Legacy 500. О последнем чуть подробнее. Бразильцы планируют в течении ноября-декабря поставить первый средний бизнес-джет данного типа российскому заказчику. Еще один борт (Legacy 450) будет передан владельцу до конца 2016 года. Оба самолета будут иметь российскую регистрацию, рассказал BizavNews региональный директор Embraer по продажам в России и странах СНГ Николай Головизнин. В настоящее время сертификация самолета вышла на финальную стадию. Нам удалось совершить полет на новом джете и должны отметить, что Embraer создал очень сильного конкурента в своем классе.

Gulfstream Aerospace продемонстрировал во Внуково-3 три бизнес-джета – G650, G450 и G280. Как рассказали нам представители компании, за последние семь лет парк бизнес-джетов Gulfstream в России и странах СНГ вырос более чем в шесть раз. На сегодняшний день клиентами из России эксплуатируется около 70-ти самолетов компании, а всего в регионе СНГ (включая РФ) летает порядка 90 бизнес-джетов Gulfstream. В 2007 году эти цифры составляли 8 и 11 соответственно. Для поддержки растущего флота в России и странах СНГ, компания Gulfstream сформировала пул запчастей на сумму более \$120 млн. в трех местах.

Как отмечают эксперты, наибольшей популярно-



стью среди российских заказчиков по-прежнему пользуется ультрадальний G650. По неофициальным данным, только за прошлый год российские клиенты и компании, аффилированные с ними, получили около десяти самолетов данного типа. В самой компании неоднократно подчеркивали, что в России есть рынок и для бизнес-джетов другого класса, который стремительно развивается. И как яркий пример этого тренда – первые поставки суперсреднего G280.

Канадский авиапроизводитель **Bombardier Business Aircraft** привез на Jet Expo флагманы в своем классе – Global 6000 и Challenger 650. Последний уже летает в России. Именно на Jet Expo нам сообщили, что производитель передал российскому владельцу

первый бизнес-джет Challenger 650. Поставка состоялась в августе текущего года, имя клиента не разглашается. Как рассказали BizavNews представители производителя, до конца года российским заказчиком будут переданы три аналогичных машины, одна – в октябре, две – в декабре. Еще одна поставка намечена на январь будущего года. Все клиенты из столичного региона. Но в компании уже все разговоры о новом представителе семейства Global – «семитысячной модели», первый полет которой запланирован на этот год. 12-местный Global 7000 стоимостью \$73 млн. имеет расчетную максимальную дальность 7300 морских миль (13520 км) и максимальную скорость 0,925 Маха. Ну что же, конкуренция действительно будет серьезной.

Airbus Corporate Jets (дочернее подразделение по производству деловых самолетов европейского авиапроизводителя Airbus) вновь побаловал нас роскошным ACJ319. Как рассказал BizavNews директор по маркетингу компании ACJ Дэвид Вилупиллаи, в настоящее время на постсоветском пространстве (Россия и страны СНГ) эксплуатируется 15 самолетов семейства ACJ (14 ACJ 319/320 и один ACJ340), что составляет более 10% от мирового парка. По состоянию на сентябрь 2016 года производитель поставил 130 самолетов семейства ACJ и более 50-ти широкофюзеляжных лайнеров в VIP конфигурации. Г-н Вилупиллаи также подтвердил, что в настоящее время компания получила 6 заказов на самолеты ACJneo, из которых два ACJ 319neo и четыре ACJ 320neo. Среди заказчиков: Acropolis Aviation, Comlux, K5 Aviation и три клиента, которые не пожелали раскрыть свои имена (по данным BizavNews, речь идет о саудовской Alpha Star Aviation и частных клиентах из Китая). Не исключено, что в ближайшее время российские владельцы обратят свое внимание на семейство Neo.

Российская компания «ИстЮнион», официальный представитель Cessna Aircraft по продажам **Cessna Citation** в РФ и СНГ, в рамках Jet Expo представила два самолета – Citation M2 и новейший Citation Latitude. M2 очень эффектно разместили в павильоне, а Citation Latitude стал одним из самых посещаемых джетов на выставке. Впрочем, Textron, а вернее его представители в России, не ограничились лишь бизнес-джетам. Во Внуково-3 был представлен популярный турбопроп Beechcraft King Air 350i с новой авионикой и вертолеты Bell 429, а также Bell 407GX. И как итог, на выставке Jet Transfer, представитель Beechcraft и Bell в России, подписала несколько соглашений на поставку воздушных судов российским клиентам. Согласно достигнутым договоренностям, число вертолетов компании **Bell Helicopter** на

территории России увеличится еще на пару единиц. Так, в 2017 году на Восток планируется к поставке «любимец» российского рынка – легкий многоцелевой вертолет Bell 429 в комплектации VIP. Ну и конечно же Jet Expo стало площадкой для продвижения новейшего Bell 505. «Скоро количество предзаказов на новые Bell 505 в мире достигнет цифры 400», - говорит Александр Евдокимов, представитель Bell Helicopter и генеральный директор Jet Transfer. «Сейчас мы не можем похвастаться большим количеством подписанных контрактов в России, но как только вертолет будет сертифицирован в Канаде и в США, уверен, интерес у отечественного клиента вырастет существенно».

Кроме выше указанных договоренностей, Jet Transfer подписала соглашение на поставку поршневого самолета Cessna 206 в московский регион. Надежная и неприхотливая машина, позволяющая взлетать

даже с небольших грунтовых ВПП, будет передана заказчику в начале 2017 года. «Рынок просыпается. Интерес к новой технике снова в тренде», - добавил Евдокимов. «Надеюсь, что и политические процессы будут тоже положительно влиять на ситуацию».

Российская компания Nesterov Aviation (авторизованный центр швейцарского авиапроизводителя **Pilatus Aircraft** по продажам турбовинтовых самолетов PC-12 на территории России) на Jet Expo представила публике популярный турбопроп Pilatus PC-12NG. Демонстратор швейцарского производителя был выставлен на статической площадке Внуково-3 в течение всей работы выставки. Запоминающаяся livрея и радушие представителей компании сделали PC-12 гвоздем выставки. Как ранее писал BizavNews, Nesterov Aviation в конце июля текущего года поставила российскому заказчику новый самолет PC-12NG. Воздушное судно будет зарегистриро-



вано в российском авиационном реестре и будет базироваться в аэропорту «Южный», Иваново. Самолет выполнен в VIP конфигурации с компоновкой салона 6+2. Как отметил управляющий партнер компании Nesterov Aviation Евгений Окладников, потенциал этого самолета на российском рынке огромен. «Применение PC-12NG действительно разнообразно. Это может быть воздушное такси в конфигурации 8, 6 или 6+2 мест или незаменимый самолет для корпоративной, служебной, санитарной авиации, а также оптимальный вариант для перевозки небольших грузов, поисково-спасательных операций и прочих разнообразных миссий. Самолет обладает большой грузовой дверью, что позволяет не только производить загрузку больших грузов, но и выполнять большее количество специальных миссий и задач, чем любой из его PC-12», - говорит он.

Но самой неожиданной премьерой стал **HondaJet**. Инновационный подход, необычная форма привлекли повышенное внимание к этому самолету, который мы относим к классу VLJ. Но это только с одной стороны самолет «маленький» – его потенциал еще не до конца раскрыт, и поэтому компания Honda Aircraft после получения сертификатов FAA и EASA, а также стартовых поставок, продолжает проводить активную маркетинговую политику по выходу на новые рынки. И если в Северной Америке у компании дела обстоят достаточно хорошо и, самое главное, прогнозируемо, то работа на рынке Старого Света только начинается. Первым шагом по выходу на европейское пространство стало создание дилерской сети по продажам и обслуживанию самолета в Европе. Сейчас их три: за северную Европу отвечает Marshall Aviation, за юг – Tag Aviation, а за Центральную и Восточную

Европу – Rheinland Air Service. И вот теперь Honda Aircraft взялась за Россию. В июле 2016 года группа компаний AIM OF EMPEROR была назначена эксклюзивным дистрибьютором продукции HondaJet Central Europe в России и странах СНГ, а именно воздушного судна HondaJet HA-420. Такое соглашение удалось заключить благодаря обширному опыту группы компаний, основу которой составляет управляющая авиакомпания Emperor Aviation. Кроме того, в группу входят чартерная, брокерская, топливная и ряд других компаний.

В этом году производитель поставит клиентам 44 воздушных судна, а уже в следующем году Honda Aircraft выйдет на уровень в шестьдесят самолетов. До конца года бизнес-джеты получают только заказчики из Северной Америке, европейские же клиенты начнут получать новые самолеты начиная с первого квартала 2017 года (сейчас в Европе летает два HondaJet). В настоящее время слот на получение нового самолета – четвертый квартал 2017 года. Общий портфель заказов превышает отметку в сто самолетов. На североамериканский рынок, включая Мексику, приходится порядка 75% всех заказов.

Вам может показаться, что вертолетный сегмент был представлен слабо? Ответ – нет. Помимо вышеупомянутых вертолетов Bell на выставке были представлены двухдвигательные вертолеты **Airbus Helicopters** H155 и AS355 NP и однодвигательный AS350 B2. Компания Heliatica, организовавшая экспозицию вертолетов Airbus Helicopters, специализируется на сопровождении сделок купли-продажи авиационной техники, услугах по переоборудованию салонов и установке опционного оборудования. «На сегодняшний день на долю Airbus Helicopters приходится более 50% рынка корпоративных и VIP-вертолетов в России. Это делает компанию наиболее



успешным игроком этого сегмента среди зарубежных производителей вертолетной техники», – комментирует Эмерик Ломм, генеральный директор компании Airbus Helicopters Vostok. Звездой стал H155 – двухдвигательный 5-тонный вертолет, который является усовершенствованной версией зарекомендовавшего себя семейства Dauphin. Дизайн машины сочетает в себе элегантность и функциональность. Комфортная и просторная кабина вмещает двух пилотов и до 12-ти пассажиров. Корпоративная конфигурация рассчитана на 9 человек, в то время как в VIP-салоне может разместиться до 6 пассажиров.

Airbus Helicopters также пригласил посетителей салона ознакомиться с VIP-интерьером вертолета

H175 и принять виртуальное участие в полете вместе с пилотом-испытателем Airbus Helicopters. С помощью технологии виртуальной реальности можно буквально оказаться в салоне вертолета, оценить элегантность дизайна, разработанного компанией Pegasus Design, и летно-технические характеристики вертолета H175.

Также на выставке компания AVINCO, крупнейший международный брокер и агент по продаже ресурсных самолетов и вертолетов, выбрала своим эксклюзивным представителем в России компанию HELIATICA.

Exclases Holdings Ltd., эксклюзивный дистрибьютор



вертолетов **AgustaWestland** в России и странах СНГ представил бестселлер AW139. В первый день выставки BizavNews удалось встретиться с представителями компаний ЗАО «ХелиВерт», Exclases Holdings Ltd. и МСкай, ведущего игрока на рынке деловой авиации. Поводом встречи стала важная веха в истории отечественных вертолетов AW139 – в начале сентября один из собранных в России бортов отметил 100 часов налета.

Но вернемся в павильоны. Здесь также кипела жизнь. Начнем с того, что в этом году компания **Satcom Direct** (SD) отмечает третий год официального присутствия в России и СНГ. В рамках выставки Jet Expo компания представила профессионалам в области деловой авиации свою новейшую разработку – SD Pro – интегрированную платформу для авиации. Кроме того, компания продемонстрировала первый в своем роде сервис автоматизированных бортовых журналов SD Flight Logs, который является дополнением к SD Pro. «Рынок России и СНГ был и остается одним из ключевых для компании. Здесь весьма требовательные клиенты и спрос на качественные услуги связи постоянно растет. SD предоставляет именно такой уровень сервиса, постоянно внедряя новые разработки и обеспечивая высококлассную техническую поддержку клиентам в этом регионе и по всему миру» – говорит Евгений Пашков, Директор по развитию бизнеса в России и СНГ.

Одним из самых важных событий на рынке ТОиР можно назвать подписание договора между **VTS Jets** и **LBAS**. VTS Jets, организация по техническому обслуживанию воздушных судов деловой авиации, базирующаяся в Москве, и LBAS, берлинский центр ТОиР, специализирующийся на техническом обслуживании бизнес-джетов Bombardier, подписали договор о сотрудничестве в предоставлении услуг

по техническому обслуживанию воздушных судов бизнес-авиации производства Bombardier в московском регионе, на территории России и стран СНГ. Спектр предоставляемых услуг будет варьироваться от планового и внепланового линейного технического обслуживания, поиска и устранения дефектов и неисправностей авиационной техники до оказания услуг по ТО ВС в ситуации Aircraft-on-Ground (AOG). «Россия, с объемом перевозок за 2015 год в 22,000 летных часов, является третьим по величине рынком бизнес-джетов Bombardier в регионе EMEA. В то время как Внуково, с более чем 4,400 вылетами воздушных судов деловой авиации производства Bombardier за тот же период, занимает лидирующую позицию среди аэропортов», - отметил Андрей Акопов, генеральный директор VTS Jets. «Совместно с LBAS мы предоставляем нашим заказчикам профессиональную команду, отвечающую самым высоким требованиям. Линейное техническое обслуживание воздушных судов осуществляется во Внуково-3, в новом специализированном ангаре, позволяющем выполнять работы в круглосуточном режиме, семь дней в неделю».

Ну и наконец в рамках выставки Jet Expo 2016 Объединенная Национальная Ассоциация Деловой Авиации и ООО «Системы Бизнес Авиации» провели пресс-конференцию и презентацию нового проекта – премии за наивысшие достижения в области деловой авиации *«Крылья Бизнеса»*. Первая церемония вручения Премии запланирована на 17 февраля 2017 года и пройдет в Москве. В рамках мероприятия аудитории были представлены номинации премии, информация о самой церемонии, порядке подачи заявок, принципах оценки претендентов. ОНАДА приглашает компании принять участие в конкурсе, а всех гостей в торжественной церемонии 17 февраля 2017 года.



И еще один приятный сюрприз. В этом году посетители выставки смогли прилететь на Jet Expo на собственном вертолете. Накануне на новую вертолетную площадку аэропорта Внуково был выполнен первый технический рейс. «Мы специально спроектировали вертодром таким образом, чтобы его работа не мешала обслуживанию на первой и второй полосах. Посадка вертолета занимает чуть больше времени, чем посадка самолета, поэтому открытие новой вертолетной площадки вне ВПП позволит увеличить пропускную способность аэропорта Внуково», - прокомментировал выполнение первого рейса председатель совета директоров аэропорта Внуково Виталий Ванцев.

Земельный участок под вертодром площадью 5,4 га расположен в непосредственной близости от комплекса для обслуживания рейсов бизнес-авиации Внуково-3. Новый комплекс предназначен для обслуживания исключительно вертолетов. Согласно одобренному проекту, вертодром будет включать терминал внутренних рейсов площадью 1 тыс. кв. метров, высотой не более 8 метров, а также четыре ангара для вертолетов общей площадью 10 тыс. кв. метров и высотой не более 15 метров. И хотя вертодром пока еще находится в стадии строительства, организаторы выставки Jet Expo 2016 получили решение на прилет вертолетов 8-10 сентября 2016.

Самолет недели

Оператор: *Medavia - Mediterranean Aviation*

Тип: *Dornier 328-110*

Год выпуска: *2000 г.*

Место съемки: *сентябрь 2016, Malta - Luqa (MLA / LMML), Malta*



Фото: *Дмитрий Петроченко*