



«Экватор» зимы пройден. Впереди февраль, полный интересных событий и финансовых итогов. Пока же производители продолжают делиться своими производственными показателями. В конце недели отчитался концерн Textron, в который входят Textron Aviation (Cessna и Beechcraft) и Bell Helicopter. Динамика поставок в Textron Aviation в прошлом году была разнонаправленной: сегмент бизнес-джетов Citation немного вырос, в то время как поставки турбовинтовых King Air упали почти на 19% по сравнению с 2016 годом. А поставки коммерческих вертолетов в Bell Helicopter выросли на 15,8%, так как компания увеличила производство нового Bell 505 Jet Ranger X.

Из США переместимся в соседнюю Канаду, где Bombardier Business Aircraft отправила в первый полет пятый и последний опытный экземпляр Global 7000 (FTV5), названного The Masterpiece (Шедевр). Полет, выполненный 30 января, закладывает основу для ввода программы сверхдальнего бизнес-джета в эксплуатацию во второй половине текущего года.

Из интересного. Анализ отраслевых данных компанией Global Jet Capital, мирового лидера в области финансовых решений для частных самолетов, показывает, что более 150 новых бизнес-джетов на сумму более \$5 млрд. могут быть поставлены в Европу в этом году. Более 13% этих поставок могут отправиться в Великобританию. На фоне улучшения экономики Global Jet Capital рассматривает ЕС, как растущий рынок и ожидает, что финансы станут более доступными, что на прямую сможет повлиять на приобретение воздушных судов делового класса.



«Ростех» летит на помощь

«Ростех» получил согласие Владимира Путина на создание единого оператора авиаработ для оказания скорой медицинской помощи

стр. 21



Главное – сохранить отношения

Европейская ассоциация деловой авиации (ЕВАА) опубликовала доклад по анализу влияния Brexit на отрасль деловой авиации

стр. 23



5 главных трендов бизнес-авиации в 2018

За чем следить в этом году? Avinode приводит пять технологичных трендов, которые станут определяющими для бизнес-авиации в 2018 году

стр. 24



Самолеты летают каждый день

Сегодня у нас в гостях Михаил Кириллов, исполнительный директор Avangard Aviation, который поделится своими наблюдениями о том, чем «дышит» рынок, о работе с брокерами и планами компании на будущее

стр. 26

Gulfstream G650



ДжетПорт встречает теннисных звезд

30 января в 19.30 по местному времени в Центр Бизнес Авиации «Пулково-3» прибыла победительница «Открытого чемпионата Австралии 2018» и первая ракетка Мира – Каролин Возняцки (Дания), которая примет участие в турнире WTA «St. Petersburg Ladies Trophy», проходящего в КСК «Сибур Арена».

С 29 января по 4 февраля 2018 года в Санкт-Петербурге проходит III Международный женский теннисный турнир WTA «St. Petersburg Ladies Trophy», в котором принимают участие лучшие

теннисистки Мира и России: Каролин Возняцки, Дания (WTA – 1), Елена Остапенко, Латвия (WTA - 7), Каролин Гарсия, Франция (WTA - 8), победительница турнира «St. Petersburg Ladies Trophy 2017» Кристина Младенович, Франция (WTA - 11), Юлия Гёргес, Германия (WTA - 14), Анастасия Павлюченкова, Россия, (WTA - 15), Олимпийские чемпионки в парном разряде 2016 года – Елена Веснина (WTA-19) и Екатерина Макарова (WTA-31), Дарья Касаткина, Россия (WTA -24), Наталья Вихлянцева, Россия (WTA - 63) и другие.

Напомним, что за 12 месяцев 2017 года «ДжетПорт СПб» смог существенно увеличить свои производственные показатели по сравнению с 2016 годом. Как рассказали BizavNews в компании, за 2017 год «ДжетПорт СПб» увеличил трафик, обслужив 7923 рейса деловой авиации (в 2016 году эта цифра составила 7598 рейсов).

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

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



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

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

Европейский трафик растет

По данным Eurocontrol, в 2017 году трафик деловой авиации в Европе вырос на 6%, при этом сообщается о более 700 тысячах рейсов в европейском небе, выполненных в прошлом году, что соответствовало в среднем ста дополнительным полетам каждый день.

«Реальность состоит в том, что бизнес-авиация стала неотъемлемой частью общей мобильности», - сказал Брэндон Митчнер, генеральный директор Европейской ассоциации бизнес-авиации (ЕВАА). Он добавил, что новые формы сервиса, которые увеличивают доступ к деловой авиации, и интерес со стороны молодого поколения, привели к устойчивому увеличению трафика с ноября 2016 года.



Рост в годовом исчислении был самым сильным в марте (9,0%), июле и октябре (по 8,9%) 2017 года.

В воздушном пространстве Центральной Европы в среднем зафиксирован 12,2-процентный рост ежедневных рейсов, чему способствовали Словакия (рост на 30,9%), Босния и Герцеговина (25,7%) и Чешская Республика (рост на 13,8%).

Активность деловой авиации в Европейском Союзе в настоящее время находится на уровне 2006 года, но она еще не вернулась к уровню исторических пиков 2007 и 2008 годов.

Чтобы поддержать рост ЕВАА в этом году будет сосредоточена на создании более высокой эффективности бизнес-авиации путем решения таких вопросов, как доступ к аэропортам и ограничения по времени полета. ЕВАА также запустила собственное исследование по доступу бизнес-авиации к слотам в европейских аэропортах, предполагая, что прогнозируемое удвоение общего воздушного трафика к 2035 году неизбежно приведет к ограничению пропускной способности.

«Авиационный трафик растет, и бизнес-авиация является последней в длинной очереди к слотам», - сказала Ольга Красовска, менеджер ЕВАА по аэропортовым операциям.

Ожидается, что исследование ЕВАА предоставит количественные данные об использовании слотов вместе с базой данных по ограничениям доступа. Ассоциация планирует представить предварительные результаты на Европейской конвенции и выставке деловой авиации (ЕВАСЕ-2018), которая пройдет 29-31 мая в Женеве, Швейцария.

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



FBO SHEREMETYEVO
FBO PULKOVO

a-group.aero

+7 (495) 981 38 26
client@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.

Для малой авиации смягчат требования

Минтранс РФ начало подготовку федерального закона, направленного на смягчение требований к предприятиям авиации общего назначения, следует из материалов, опубликованных на госпортале regulation.gov.ru.

Сейчас к таким предприятиям предъявляются «необоснованно высокие» требования, полагают в Минтрансе, в том числе при получении сертификата эксплуатанта. Они «не способствуют ее развитию и не позволяют активно использовать сверхлегкие и



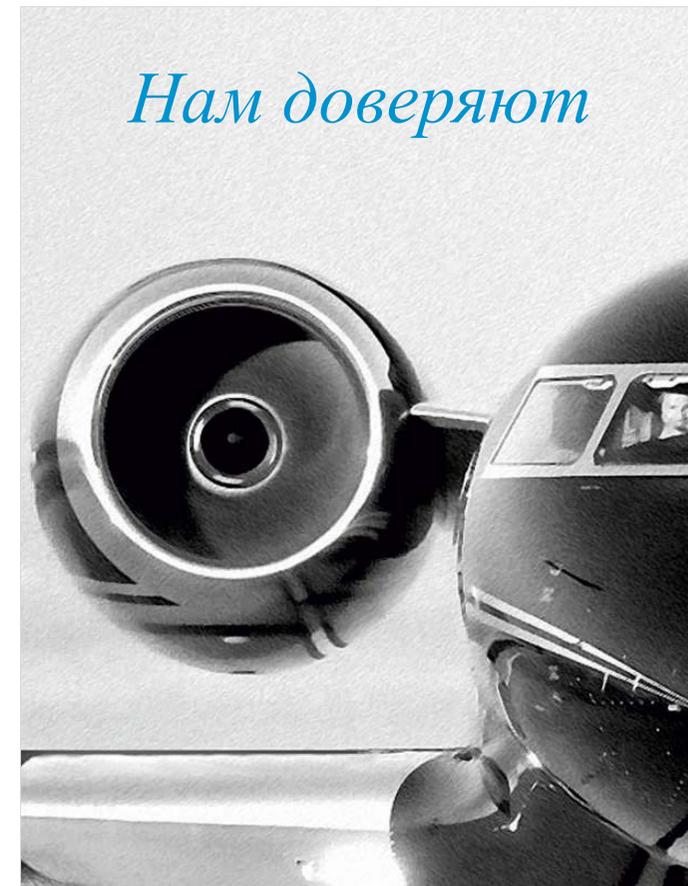
легкие воздушные суда, включая тепловые аэростаты и планеры в интересах граждан РФ», говорится в опубликованных материалах. Речь идет об оказании экскурсионных, туристических услуг, перевозках «в качестве такси в удаленных районах Крайнего Севера, Сибири и Дальнего Востока».

Принятие закона позволит повысить уровень безопасности в «малой» авиации, повысить мобильность населения, «особенно в труднодоступных регионах», и сократить нагрузки на федеральный бюджет за счет сокращения субсидий, указывает разработчик. Собственники легких и сверхлегких воздушных судов при этом смогут «обслуживать воздушные путешествия, участвовать в спортивных и развлекательных мероприятиях, выполнять аэросъемки, воздушное патрулирование и др., дополняя тем самым услуги гражданской авиации, оказываемые населению».

Сам законопроект пока не опубликован, но в материалах указано, что при его согласовании он может вступить в силу в сентябре 2018 года.

Ранее Росавиация неоднократно сообщала об авиационных происшествиях при выполнении экскурсионных и прогулочных полетов на частных воздушных судах. Только с января по август 2017 года ведомство зафиксировало 13 случаев, повлекших гибель 14 человек. Росавиация предупреждала при этом, что владельцы воздушных судов «малой» авиации не имеют права оказывать любые платные услуги по перевозке пассажиров, например, при их доставке к месту работы, отдыха, а также при выполнении демонстрационных или экскурсионных полетов.

Источник: Интерфакс - Туризм



Нам доверяют



SkyClean

профессиональный
авиационный
клининг

ШЕРЕМЕТЬЕВО • ДОМОДЕДОВО • ОСТАФЬЕВО

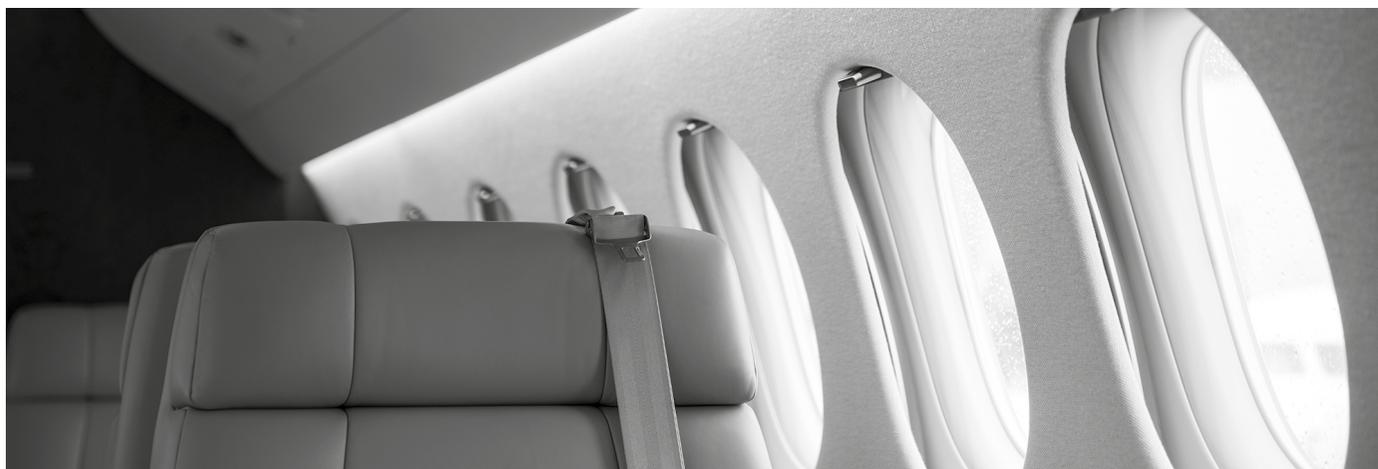
Jetcraft открывает лондонский офис

Компания Jetcraft в минувший понедельник официально открыла свой лондонский офис, который будет работать под брендом Jetcraft Global (UK) Limited. Выступая на церемонии открытия, глава Jetcraft Чад Андерсон отметил растущую роль европейского рынка для портфолио компании и Великобритании, как ключевого региона, который является своего рода индикатором основных трендов в отрасли. Г-н Андерсон также отметил отличные результаты, достигнутые в 2017 году, а именно 95 завершенных сделок. Всего же за последние 10 лет Jetcraft провел 550 сделок стоимостью более \$10 млрд.

Новый лондонский офис компании расположится в престижном районе Мейфэр, а возглавит представительство Шон О'Лири, который возьмет на себя роль директора по продажам. Сейчас компания имеет более 20 офисов по всему миру в США, Европе, Австралии, Латинской Америке, на Ближнем Востоке, в Азии и Африке.

«Мы по-прежнему рассчитываем на Европу в плане краткосрочных поставок, но по долгосрочным пер-

спективам все индикаторы (в том числе наш Рыночный Прогноз) указывают на то, что она остается вторым по величине рынком отрасли. Наш рыночный прогноз на 2018 год предсказывает, что 15% поставок новых самолетов (около 1200 единицы) в период между 2018 и 2026 годами будет осуществлены в Европу. Компания Jetcraft продолжает наблюдать хороший рост сделок на вторичном рынке. Для Европы это хорошо, поскольку здесь по-прежнему имеется хороший запас самолетов, которые соответствуют характеристикам, необходимым покупателям. В настоящее время большая часть спроса на европейские самолеты поступает из Северной Америки. Самолеты из Европы ликвидны – не старые, хорошо оснащенные, прошедшие все проверки. Помимо этого, по большинству моделей по-прежнему имеются адекватный выбор. В целом, самолеты в возрасте восьми лет и младше продаются быстрее других и имеют тенденцию пользоваться спросом – в первую очередь, из-за того, что в сравнении с новыми самолетами, демонстрируют привлекательную цену, что делает их более рациональным выбором для покупателя», – комментируют в Jetcraft.



MEET THE WORLD'S MOST-DELIVERED BUSINESS JET

Rethink Convention. **EMBRAER**
Executive Jets

EmbraerExecutiveJets.com

Нawker 400XP можно обслужить в Биггин Хилл

Компания Interflight, провайдер ТОиР в лондонском аэропорту Биггин Хилл, расширила свои возможности по обслуживанию самолетов деловой авиации. Имея недавно отреставрированный ангар, компания добавила в свой сертификат EASA Part 145 самолеты семейства Hawker 400XP, включая Beechcraft 400A и Nextant 400XT. Interflight предоставляет комплекс услуг от планового и внепланового технического обслуживания до поддержки в состоянии AOG. Также компания работает в сегментах коммерческих чартеров и управления воздушными судами.

«Мы рады добавить новые одобрения на техническое обслуживание, которые охватывают около 600 само-

летов по всему миру», - отметил технический директор Ли Сугден. «В дополнение к новым одобрениям, наш новый ангар – это последний этап трансформации Interflight, после новых офисов для подразделения по чартерам и менеджменту ВС, а также новых самолетов, добавленных в наш флот».

Эта новость пришла на фоне сильного годового роста трафика в Биггин Хилл. «После замечательного 16-процентного роста в 2017 году, по сравнению со средним европейским в 4,2%, мы ожидаем, что 2018 год станет еще одним важным годом», - сказал Энди Патсалидес, менеджер по маркетингу аэропорта.




FBO RIGA
 A part of Flight Consulting Group

**Ангарное хранение самолетов
по разумной цене**





Новые рекорды скорости G280

Компания Gulfstream Aerospace объявила трех новых рекордах скорости суперсреднего бизнес-джета G280 между парами городов.

В декабре 2017 года G280 вылетел из международного аэропорта Лагоса, Нигерия, и через 3 часа и 52 минуты совершил посадку в международном аэропорте Амилькар Кабраль в Кабо-Верде у северо-западного побережья Африки. Самолет совершил рейс протяженностью 1885 морских миль/3441 км со средней скоростью 0,84 Маха. В тот же день этот самолет вылетел из Кабо-Верде в международный аэропорт Луиса Муньоса Марина в Сан-Хуане, Пуэрто-Рико. Рейс протяженностью 3011 миль/5576 км выполнен со средней скоростью 0,82 Маха и занял 6 часов 40 мин.

В январе G280 совершил полет из международного аэропорта Лансерия в Йоханнесбурге, ЮАР, в международный аэропорт Лагоса, Нигерия, за 5 часов 31 минуту. Рейс дальностью 2596 миль/4808 км был выполнен со средней скоростью 0,83 Маха.

«Усовершенствованное крыло G280, прочный планер и мощные двигатели придают ему функциональные возможности, с которыми не могут сравниться другие самолеты в этом классе», - сказал Марк Бернс, президент Gulfstream. «Полет из Кабо-Верде в Пуэрто-Рико показывает, как быстро G280 сможет связать Африку с Карибским морем, даже когда летит зимой при сильном встречном ветре».

С момента ввода в эксплуатацию в ноябре 2012 года G280 заработал более 60 рекордов скорости между парами городов. Он может выполнять полеты в такие сложные аэропорты, как Лондон-Сити, а также пролететь с четырьмя пассажирами на 3600 миль/6667 км при скорости 0,80 Маха.

После утверждения в Национальной ассоциации авиации США, данные рекорды G280 будут отправлены в Международную авиационную федерацию в Швейцарии для признания в качестве мировых достижений.



Gulfstream

SILK WAY BUSINESS AVIATION



Представляем совершенно новый
G650

В ожидании Чемпионата

В аэропорту «Храброво» ожидают, что количество рейсов в дни ЧМ-2018 по сравнению с обычным летним периодом вырастет как минимум наполовину. Об этом сообщает «Интерфакс» со ссылкой на директора аэропорта Александра Корытного.

«Уже ясно, что если сегодня в летнем расписании стоят 32 прилета и вылета в сутки, то в пиковые дни июня их будет порядка 50–55, а то и больше», — заявил А.Корытный.

Об увеличении количества рейсов заявили, в частности, авиакомпании LOT и AirBaltic. Первая намерена

совершить в Храброво 16 дополнительных рейсов из Варшавы, а вторая — «как минимум пять» рейсов из Риги.

«Сегодня мы получили уведомления о планируемых бизнес-джетах во время ЧМ. Заявки пришли из Швейцарии, Бельгии, Англии. Уверен, список этот будет увеличиваться», — добавил Корытный.

Напомним, в Калининграде пройдут 4 матча: 16 июня Нигерия сыграет с Хорватией, 22-го — Сербия со Швейцарией, 25-го — Испания с Марокко и 28-го — Англия с Бельгией.



**ВОЗДУШНЫЕ
ВОРОТА МОСКВЫ**
VIP GATEWAY TO MOSCOW



Pilatus готовит к передаче второго серийного PC-24

Pilatus Aircraft закончил наземные испытания второго серийного PC-24, который будет поставлен частному клиенту из Европы. В декабре прошлого года Pilatus Aircraft начал поставки заказчикам своих новых флагманов PC-24. Счастливым обладателем первой машины стал американский долевым оператор PlaneSense – в январе/феврале 2018 года два самолета будут направлены в США для официальной поставки клиенту (второй самолет находится в цехе окончательной сборки и вскоре приступит к летным испытаниям).

В декабре прошлого 2017 года Pilatus Aircraft достиг очередной исторической вехи – PC-24 одновременно получил сертификаты типа от Европейского агентства по безопасности полетов (EASA) и Федерального

авиационного управления США (FAA) и стал первым в истории швейцарским бизнес-джетом.

«PC-24 – это первый в истории бизнес-джет Pilatus. Естественно, требования, связанные с получением сертификации для такого типа самолетов, чрезвычайно строги. В 2013 году мы объявили, что PC-24 будет готов в 2017 году, и сейчас, незадолго до конца года, мы выполнили свое обещание. И все параметры производительности, обещанные нашим первым 84-м клиентам, были достигнуты или даже превышены. Так, PC-24 обеспечивает максимальную скорость 440 узлов (815 км/ч) по сравнению с расчетными 425 узлами (787 км/ч). Это чистокровный Pilatus, и он имеет характерные качества, присущие только нам!», – прокомментировал Оскар Дж. Швенк, председатель Pilatus Aircraft.



Фото Stephan Widmer

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

Global Jet Capital исследовал Европу

Исследование компании Global Jet Capital, мирового лидера в области финансовых решений для частных самолетов, показывает, что более 150 новых бизнес-джетов на сумму более \$5 млрд. могут быть поставлены в Европу в этом году. Более 13% этих поставок (21 самолет) могут отправиться в Великобританию. На фоне улучшения экономики Global Jet Capital рассматривает ЕС как растущий рынок и ожидает, что финансы станут более доступными, что на прямую сможет повлиять на приобретение воздушных судов делового класса.

Новое исследование компании, в котором приняли участие 144 эксперта в области деловой авиации, показывают, что в 2018 году спрос на финансы в сегменте частной авиации увеличится, а 56% считают, что объем финансирования также будет расти.

На вопрос, насколько привлекательным они считают нынешние условия для приобретения воздушных судов делового класса, 34% назвали их «очень привлекательными» и еще 43% «привлекательными». Только 21% считают, что нынешнее состояние рынка «непривлекательно» для приобретения. Шон Вик (Shawn Vick), главный исполнительный директор Global Jet Capital, считает, что в ближайшие несколько лет рынок бизнес-авиации будет расширяться. К факторам, влияющим на это относятся экономический рост в большинстве крупных экономик, значительный объем инвестиций и хорошие корпоративные доходы.

«Эти факторы могут привести к большему использованию самолетов, сокращению запасов воздушных судов на вторичном рынке и растущему портфелю

заказов для новых деловых самолетов. Как компания, мы хорошо капитализированы и готовы использовать все более привлекательную среду для кредитования», - сказал он.

Напомним, что Global Jet Capital капитализируется тремя глобальными инвестиционными компаниями: GSO Capital Partners (Blackstone в партнерстве с Franklin Square Capital Partners), Группа Carlyle и AE Industrial Partners. В январе 2016 года компания Global Jet Capital завершила сделку по приобретению лизингового портфеля корпоративных самолетов GE Capital Corporate Aircraft в Северной и Южной Америках.

В настоящее время Global Jet Capital располагает активами под управлением на сумму в \$2,5 млрд.



Фото: Дмитрий Петроченко



Honda Aircraft пришла в Китай

Honda Aircraft продолжает активно развивать свою дилерскую сеть по всему миру. На прошлой неделе состоялась официальная церемония открытия нового дилерского центра и собственного FBO в Guangzhou Baiyun International Airport, который будет отвечать за продажи в Большом Китае. Партнером Honda Aircraft выступила Honsan General Aviation Co., Ltd., а новая компания получила символическое название HondaJet China. В церемонии приняли участие Чжоу Юйси, председатель Honsan General Aviation Co., Ltd., Такахиро Хачиго, президент и исполнительный директор Honda Motor Co., Ltd., а также Мичимаса Фуджино, президент и главный исполнительный директор Honda Aircraft.

VIP гости отметили перспективы развития рынка деловой авиации Китая и растущую роль небольших бизнес-джетов в регионе, связав ее с либерализа-

цией воздушного законодательства для авиации общего назначения в стране. В Guangzhou Baiyun International Airport HondaJet China займется не только продажами HondaJet, но и сервисной поддержкой клиентов.

В Honda Aircraft по достоинству оценили возможности Honsan General Aviation в Китае и ее репутацию среди клиентов. По словам Мичимаса Фуджино, HondaJet делает лишь первые шаги на самый динамичный и перспективный рынок Азии и впереди партнеров ожидает очень длинная и кропотливая работа и прежде всего – получение национального сертификата типа.

Напомним, что в марте 2017 года, сразу после выставки ABACE 2017 (Asian Business Aviation

Conference and Exhibition), где Honda Aircraft впервые представила китайской публике бизнес-джет HondaJet, самолет отправился в своеобразное турне по «нематериковому» Китаю – в Гонконг и Тайбей (Тайвань).

Бизнес-джет Honda HA-420 HondaJet вмещает до 6 пассажиров и сертифицирован для управления одним пилотом. Несмотря на свою малогабаритность, самолет развивает крейсерскую скорость до 422 узлов (777 км/ч) с практической дальностью полета более 2200 км. Особый интерес представляют двигатели HondaJet, установленные над крылом, что позволяет увеличить вместительность багажного отделения, снизить уровень шума в салоне воздушного судна, особенно при взлете и посадке, и уменьшить сопротивление.




**“BEST AVIATION
SAFETY & REGULATORY
ORGANISATION – CARIBBEAN”**

Industry Insight
2017 AVIATION AEROSPACE
& DEFENCE AWARDS

BCAA 
BERMUDA CIVIL AVIATION AUTHORITY

The world's premier offshore Aircraft Registry

bcaa.bm | e: info@bcaa.bm

Connect with us  

Цены на вторичном рынке падают

В соответствии с последним отчетом о состоянии рынка бизнес-авиации компании Asset Insight, в прошлом квартале цены на подержанные самолеты продолжили падение, а всего в течение последнего года они снизились на 22,6%. «В течение четвертого квартала средняя запрашиваемая цена на вторичном рынке бизнес-джетов упала на 6,6%, причем все сегменты воздушных судов регистрировали снижение», - заявили эксперты компании.

Устойчивое снижение «обусловлено, главным образом, количеством доступных самолетов и предпочтение покупателями более качественных активов, которые, что не удивительно, требуют более высоких цен», - сообщается в отчете Asset Insight. Положительным моментом стало то, что в прошлом году в большинстве категорий сократился разброс между запрашиваемыми ценами и ценой продажи.

Рассматривая данные по категориям, запрашиваемые цены на бизнес-джеты с большой кабиной в прошлом году снизились на 25,1%, тогда как в декабре 2017 года по сравнению с декабрем предыдущего года разница между запрашиваемой ценой и ценой продажи упала на 0,2%, до 12,3%. Цены на среднеразмерные джеты снизились на 10,1%, а разрыв запрашиваемой и ценой сделки снизился на 0,6%, до 14,9%. В сегменте легких деловых самолетов запрашиваемые цены упали на 16,8%, а разрыв с окончательной ценой снизился на 0,4%, до 7,7%. Стоимость турбовинтовых самолетов снизилась на 2,5%, а разрыв цен упал на 0,7%, до 9,0%.

Компания, которая отслеживает сделки с примерно 90 «современными» моделями бизнес-джетов, зафиксировала в конце декабря на вторичном рынке 1710 самолетов.



W 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



G500 впервые покажут в ОАЭ

В рамках выставки Abu Dhabi Air Expo 2018 компания Gulfstream Aerospace впервые продемонстрирует клиентам из ОАЭ свой новый бизнес-джет G500. В этом году выставка пройдет в Al Bateen Executive Airport в период с 26 по 28 февраля и соберет около 200 компаний. На статической стоянке будут демонстрировать более ста воздушных судов, преимущественно предназначенных для деловой авиации. Безусловно, G500 станет одним из самых популярных для визита самолетов.

«На фоне запланированной сертификации и ввода в эксплуатацию самолета текущий год станет важным для G500», - сказал Марк Бернс, президент Gulfstream. «Сейчас идеальное время для клиентов – изучить самолет, который уже известен своим длинным и широким салоном, выдающейся производительностью и передовыми технологиями. Это также дает нам возможность тщательно про-

тестировать и изучить полностью оборудованный интерьер в тот момент, когда мы готовимся к вводу в эксплуатацию G500».

G500 оптимизирован для комфортного и производительного полета с низким уровнем шума, 100% свежим воздухом, а высота салона самолета одна из самых больших в отрасли. Кабина экипажа оборудована первыми в отрасли активными боковыми ручками управления.

Самолет имеет дальность 5200 морских миль/9630 км при скорости 0,85 Маха, что дает операторам еще большую гибкость по сравнению с первоначальной дальностью в 5000 миль/9260 км. При скорости 0,90 Маха G500 имеет дальность 4400 морских миль/8149 км, что на 600 миль/1111 км превышает расчетную дальность.



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

Победители премии «Крылья бизнеса»: решение за членами ОНАДА

31 января 2018 года в соответствии с регламентом премии за наивысшие достижения в области деловой авиации «Крылья бизнеса», учрежденной Объединенной Национальной Ассоциацией Деловой Авиации (ОНАДА) оргкомитет премии закрывает



онлайн голосование. Напомним, что отдать свой голос на сайте премии www.wingsaward.ru может любой желающий, в период с 1 ноября 2017 года по 31 января 2018 года, отметив «лайком» не более одного участника в каждой номинации. Количество голосов, полученных компаниями на сайте, зафиксировано и составит 10% от итогового бала участника.

Теперь, в период с 1 по 3 февраля, проводится личное голосование членов ОНАДА и Правления ОНАДА. Каждый участник также сможет отметить одну компанию в каждой номинации. Итоги этого этапа составят суммарно 90% итогового бала участника, по которому будет определен победитель.

Исключение составляет только номинация «За особый вклад в развитие деловой авиации России», по которой не проводится голосование. Обладатель премии «Крылья бизнеса» в данной номинации будет определен решением Правления ОНАДА. Лауреаты премии «Крылья бизнеса» будут объявлены на церемонии вручения премии, которая состоится 16 февраля 2018 года, в Москве, в зале МИР на Цветном бульваре.

Национальная премия за наивысшие достижения в области деловой авиации «Крылья бизнеса» учреждена Объединенной Национальной Ассоциацией Деловой Авиации в 2016 году. Первая церемония состоялась 17 февраля 2017 года. В соответствии с утвержденным регламентом, премия присуждается в 13 номинациях, в том числе нескольких международных. На текущий момент принимаются заявки от номинантов и 1 ноября 2017 года было открыто онлайн голосование. Полная информация, спонсорские пакеты, онлайн продажа билетов на сайте премии www.wingsaward.ru или по запросу.



ФАВТ и EASA подписали соглашение

Руководитель Росавиации Александр Нерадько и исполнительный директор Европейского агентства по безопасности полетов EASA Патрик Ки подписали рабочее соглашение в области летной годности.



Подписанием документа европейские партнеры подтвердили признание изменений, произошедших с 2015 года в российской системе сертификации авиационной техники в связи с решением Правительства Российской Федерации о передаче полномочий по сертификации авиационной техники, ее разработчиков и изготовителей от Межгосударственного авиационного комитета к Росавиации.

Данное событие является итогом планомерной работы, которую специалисты Росавиации и EASA вели в течение 2017 года, и важным шагом в развитии и укреплении стратегического сотрудничества между российским и европейским авиационными ведомствами.

Документ нацелен на создание формализованных правил сотрудничества между двумя ведомствами в сфере сертификации авиационной техники.

В целях взаимного ознакомления с системами сертификации согласована Дорожная карта-2018, что свидетельствует о намерениях сторон по дальнейшему укреплению отношений.

Меридиан работает с АЭВТ

Авиакомпания «Меридиан» приняла участие во встрече представителей АЭВТ с заместителем Министра транспорта РФ А.А.Юрчиком.

Встреча была организована по инициативе заместителя Министра Транспорта РФ А.А. Юрчика. От АЭВТ во встрече приняли участие генеральный директор ПАО «Авиакомпания «ЮТэйр», председатель Правления АЭВТ А.З. Мартиросов, генеральный директор ПАО «Авиакомпания «Сибирь», член правления АЭВТ В.Н. Обьедков, генеральный директор АО «Авиакомпания «Меридиан» В.А. Лапинский, первый заместитель генерального директора ОАО «Авиакомпания «Уральские авиалинии» К.С. Скуратов, президент АЭВТ В.Н. Тасун, старший вице-президент АЭВТ А.А. Виндермут.

На встрече обсуждались актуальные вопросы гражданской авиации России, среди которых были вопросы транспортной безопасности, метеобеспечения, нормативно-правового обеспечения деятельности ТЗК, обеспечения запасными аэродромами и другие.

«Все представители АЭВТ очень высоко оценили и сам факт организации подобной встречи, и ход дискуссии. Участие во встрече авиакомпании «Меридиан», работающей в сегменте бизнес-авиации, позволило напрямую донести руководству отрасли и коллегам те специфичные проблемы, с которыми сталкивается в работе и наша авиакомпания и сегмент деловой авиации в целом», - заявил Владимир Лапинский, Генеральный директор авиакомпании «Меридиан».



Фото: Дмитрий Петроченко

ACS наращивает присутствие в США

Лидер мировой чартерной авиации, компания Air Charter Service, открыла на этой неделе новый офис на Манхэттене, второй в Нью-Йорке и шестой в Северной Америке.



Джастин Боуман, Генеральный директор ACS, прокомментировал: «Наша клиентская база на Манхэттене уже достаточно значительная по размеру, и офис на Лонг-Айленде вел с нею успешную работу. Однако мы стремимся быть максимально близко к своим клиентам. Открытие офиса в деловой части города уже давно было в наших планах. В нашей отрасли личные встречи с клиентами являются решающим фактором в построении долгосрочных отношений».

«Новый офис находится на Бродвее, всего в нескольких кварталах от Таймс-сквер. Его возглавил опытный Джейсон Брайс, который имеет опыт работы как в сфере бизнес-авиации, так и грузовых авиаперевозок. Офис на Лонг-Айленде является вторым по величине в ACS, после головного офиса в Лондоне. Джейсон и его команда займутся как поддержкой существующих клиентов, так и развитием нового бизнеса».

«Это первый шаг в рамках нашего плана масштабного расширения. Мы продолжим открывать новые офисы в течение следующих 18 месяцев».

Dassault Falcon окажет техподдержку на ЧМ по футболу в России

Французский производитель Dassault Falcon предложит своим клиентам, прилетающим на матчи ЧМ по футболу в России (14 июня - 15 июля 2018 г.), круглосуточную техническую поддержку при возникновении каких-либо неполадок с их бизнес-джетами. Специалисты компании будут находиться в Москве, Санкт-Петербурге и Сочи. Кроме того, при возникновении экстренной ситуации всем владельцам самолетов Dassault Falcon будут доступны все виды запасных частей, которые могут быть поставлены из центра в Ле-Бурже в течение всего 3-4 часов. В дополнение к технической поддержке, специалисты Dassault Falcon также помогут владельцам координировать работу с местными авторизованными сервисными центрами и ближайшими складами запчастей для обеспечения минимальных задержек вылета.

Ну и конечно же клиентам в России будет доступна программа «Falcon Response» – услуги по поддержке в так называемых AOG-ситуациях. Обслуживание

«Falcon Response» предоставляется российским клиентам в региональном сервисном центре компании Dassault Falcon Service Moscow.

Для разрешения проблемной ситуации в любое время суток доступен оперативный сервисный отряд Go Team, а в случае необходимости сервисный центр может организовать оперативную доставку на борту Falcon 900 необходимых деталей, инструментов и ремонтных бригад из Ле-Бурже (Франция). По запросу клиента самолет Falcon 900 также может быть использован в качестве запасного борта.

Чемпионат мира по футболу 2018 пройдет с 14 июня по 15 июля в 11 городах России на 12 стадионах. Матчи Кубка мира по футболу в 2018 году примут Москва, Санкт-Петербург, Казань, Сочи, Екатеринбург, Самара, Саранск, Казань, Ростов-на-Дону, Волгоград, Нижний Новгород.



Поставки Bell Helicopter выросли

В прошлом году поставки коммерческих вертолетов в Bell Helicopter выросли на 15,8%, так как компания увеличила производство нового Bell 505 Jet Ranger X. В общей сложности в прошлом году производитель передал клиентам 132 вертолета, в том числе двадцать семь 505, четыре 206 L/LT, сорок четыре 407, тридцать шесть 429, тринадцать 412 и восемь Huey II. В 2016 году Bell поставил 114 вертолетов – десятью 206 L/LT, пятьдесят семь 407, двадцать восемь 429, десять 412 и девять Huey II.



Доходы производителя вертолетов в 2017 году увеличились на \$78 млн. по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составили \$3,317 млрд. и в значительной степени были обусловлены более высокими объемами в сегменте военных вертолетов и частично компенсированы более низкими показателями в сегменте коммерческих машин за счет более дешевых Bell 505. Между тем, прибыль выросла на \$28 млн., до \$415 млн., но была зафиксирована более низкая рентабельность из-за Jet Ranger X.

Скотт Доннелли, председатель и главный исполнительный директор Textron, прогнозирует в 2018 году у производителя вертолетов несколько меньшие доходы - \$3,2 млрд. Но он надеется на недавний рост цен на нефть, который поможет стабилизироваться оффшорным вертолетным операторам, а также Доннелли позитивно настроен относительно спроса на вертолеты из Китая, особенно на Bell 407 и 505.

Textron Aviation сообщил о годовых результатах

31 января 2018 года компания Textron Inc. опубликовала результаты работы за четвертый квартал и весь 2017 год. В корпорацию входит производитель самолетов Textron Aviation.

Динамика поставок в Textron Aviation в прошлом году была разнонаправленной, сегмент бизнес-джетов Citation немного вырос, в то время как поставки турбовинтовых King Air упали почти на 19% по сравнению с 2016 годом. В прошлом году производитель передал клиентам 180 бизнес-джетов Citation, на шесть больше по сравнению с 2016 годом, и 86 King Air, на 20 самолетов меньше чем годом ранее. В течение четвертого квартала поставки бизнес-джетов остались на уровне прошлого года, 58 самолетов, а King Air несколько поднялись, на три самолета, до 31.

В четвертом квартале доходы и прибыль в Textron Aviation сократились, также как, так и за весь год.

Квартальный доход снизился на 3% по сравнению с прошлым годом и составили \$1,4 млрд., а прибыль сократилась на \$15 млн., до \$120 млн. За весь год самолетостроительное подразделение получило выручку в размере \$4,686 млрд. и прибыль в размере \$303 млн., по сравнению с \$4,921 млрд. и \$389 млн., соответственно, в 2016 году.

Второе полугодие прошлого года прошло для Textron Aviation на яркой ноте в плане улучшения с получением новых заказов, сообщил председатель и генеральный директор Textron Скотт Доннелли. Он также отметил укрепление мировой экономики, увеличение запросов от клиентов, налоговую реформу в США и слабый доллар США как положительные факторы для авиационного подразделения, которое, по его прогнозам, в этом году получит доход в размере \$5 млрд. Объем портфеля заказов Textron Aviation на конец четвертого квартала составил \$1,2 млрд., что на \$15 млн. больше, чем в третьем квартале.



Bell начинает поставки 505 в Европу

Bell Helicopter (входит в Textron Inc.) продолжает расширять географию поставок своего нового вертолета 505 Jet Ranger X. На этой неделе первые вертолеты наконец-то отправились в Старый Свет. Две машины переданы заказчикам из Великобритании. Таким образом, Bell Helicopter начал поставку нового вертолета в Европу. Известно, что оба вертолета будут использоваться в качестве корпоративного транспорта.

В ноябре прошлого года Bell Helicopter объявила о сертификации Bell 505 Jet Ranger X Европейским агентством по безопасности полетов (EASA). В настоящее время новый легкий однодвигательный вертолет имеет сертификаты типа, выданные следующими авиационными регуляторами: FAA, Австралии, Чили, Гватемалы, Индонезии, Мексики, Новой Зеландии, Перу, Южной Кореи, Аргентины и совсем недавно – Японии.

Bell имеет более 450 писем о намерениях на Jet Ranger X и находится в процессе перевода их в твердые заказы. По словам генерального директора производителя Митча Снайдера, Bell в этом году планирует выпустить около 50 новых 505, а базовая стоимость вертолета находится в районе \$1,2 млн.

Bell 505 Jet Ranger X – легкий пятиместный вертолет с двигателем Turbomeca Arrius 2R, системой FADEC, крейсерской скоростью 232 км/ч, дальностью 667 км, полезной нагрузкой 680 кг. К услугам клиентов вертолет предлагает полностью интегрированную «стеклянную кабину» для уменьшения нагрузки пилота, отличный обзор для экипажа и авионика G1000H.

Напомним, что официальный представитель Bell Helicopter в России компания Jet Transfer.

Airbus Helicopters поставила 1300-й вертолет семейства H135

Компания Airbus Helicopters поставила 1300-й вертолет семейства H135. Объем поставок подтверждает мировой успех многоцелевого легкого двухдвигательного вертолета.

С момента ввода модели в эксплуатацию в 1996 году, общий налет вертолетов этого типа превысил отметку в 4,5 миллиона часов. Более 300 клиентов из 60 стран мира используют машины семейства H135 для выполнения различных задач, в том числе для санитарной авиации, охраны правопорядка, в качестве корпоративного транспорта, для перевозок персонала на ветряные электрогенераторы в море, а также для подготовки военных. Большинство легких

двухдвигательных вертолетов этого типа эксплуатируется в Европе (641 вертолет), Северной Америке (316 вертолетов) и Азии (195 вертолетов).

Компания постоянно совершенствует популярную модель: так, в 2016 году в кабину пилотов был интегрирован комплекс авионики Helionix разработки Airbus Helicopters. Простая и интуитивно понятная система включает 4-осевой автопилот, который уже используется на моделях H175 и H145 и позволяет снизить нагрузку на экипаж, а также обеспечить непревзойденный уровень безопасности при выполнении полетов.



Пятый прототип Global 7000 впервые взлетел

Компания Bombardier Business Aircraft сообщает о первом полете пятого и последнего опытного экземпляра Global 7000 (FTV5), названного The Masterpiece (Шедевр). Полет, выполненный 30 января, закладывает основу для ввода программы сверхдальнего бизнес-джета в эксплуатацию во второй половине текущего года.

На FTV5 будут проверяться тесты, которые на сегодняшний день уже завершены, что обеспечит плав-

ный ввод в эксплуатацию самолетов Global 7000. The Masterpiece присоединится к четырем другим прототипам, которые демонстрируют значительную зрелость, надежность и плавность полета, как результат обширных испытаний в воздухе и на земле.

«Мы гордимся тем, что летают все пять опытных самолетов Global 7000 – это свидетельство настойчивости и мастерства команды Bombardier», - сказал Мишель Оулетт, старший вице-президент программы

Global 7000 и Global 8000. «Мы входим в фазу сертификации и приближаемся к вводу самолета в строй, намеченный на вторую половину этого года, – и это очень интересное время для программы и команды». Программа летных испытаний Global 7000 продвигается по плану, и в последние месяцы завершились несколько важных этапов, включая первый международный полет самолета. Недавние успешные испытания продемонстрировали способность самолета выполнять взлет и посадку при боковом ветре на высотных аэродромах и при плохих погодных условиях.

«Результаты программы летных испытаний с полетом более 1300 часов говорят о зрелости, надежности и высокой производительности самолета», - заявил Франсуа Каза, вице-президент по разработке продуктов и главный инженер по разработке продуктов. «В дополнение к летным испытаниям мы продолжаем успешно продвигать нашу наземную тестовую программу и уже выполнили весь этап проверки усталостной прочности планера, требуемый властями для ввода в эксплуатацию. Мы продолжим программу испытаний Global 7000, чтобы гарантировать, что самолет соответствует или превосходит самый высокий уровень безопасности».

Анонс программы семейства ультрадальних бизнес-джетов Global 7000 и 8000 состоялся в сентябре 2010 года. Первый публичный дебют с прототипом The Architect, четвертым летным экземпляром Global 7000, состоялся в октябре 2017 года на конференции и выставке Национальной ассоциации бизнес-авиации (NBAA) в Лас-Вегасе. Global 7000 имеет двигатели GE Passport 20 тягой 16500 фунтов. Global 7000 имеет расчетную дальность 7300 морских миль (10 пассажиров, экипаж из четырех человек и скорость 0,85 Маха).



В 2017 году Русские Вертолетные Системы эвакуировали вертолетом 410 пациентов

С 1 июня 2017 специализированная авиационная медицинская служба компании АО «Русские Вертолетные Системы» совершила 410 вылетов в Волгоградской, Псковской и Курганской областях. Общий налет вертолетов санитарной авиации компании за этот период составил 835 часов. Общее время дежурства – 10 124 часа.

Компания предоставляет в регионах услуги санитарной авиации в рамках реализации приоритетного проекта «Обеспечение своевременности оказания экстренной медицинской помощи гражданам, проживающим в труднодоступных районах Российской Федерации», утвержденного президиумом Совета при Президенте РФ по стратегическому развитию и приоритетным проектам. Благодаря работе санитарной авиации «РВС» в ряде регионов время оказания помощи пострадавшим сократилось в 3-4 раза.

С целью повышения эффективности и безопасности функционирования санитарной авиации специалисты РВС провели масштабную модернизацию авиационной инфраструктуры регионов. Оборудовано 70 вертолетных площадок для их эксплуатации в нуждах системы здравоохранения. Также, в Волгоградской и Псковской областях были построены две вертолетные площадки, оснащенные современным светотехническим оборудованием, что позволяет эксплуатировать данные объекты круглосуточно. В начале февраля этого года планируется открытие Курганского вертолетного центра оперативной медицины. Центр будет оборудован сертифицированной вертолетной площадкой под вертолеты «Ансат». Вертолетный центр расположен в непосредственной близости к Территориальному Центру Медицины Катастроф, оборудован ангаром, светотехническим оборудованием, позволяющим эксплуатацию центра в круглосуточном режиме.

Компания «Русские Вертолетные Системы» — пионер среди компаний-эксплуатантов вертолетов «Ансат» и является крупнейшим гражданским эксплуатантом вертолетов данного типа. В парке компании уже есть 5 вертолетов «Ансат», из которых 4 – с медицинским модулем производства Казанского агрегатного завода, а также 1 борт в VIP исполнении.

В 2018 году РВС продолжит пополнение своего парка вертолетами «Ансат». На XI Международном форуме и выставке «Транспорт России», проходившей в рамках «Транспортной недели» в Гостином дворе, «Русские Вертолетные Системы» и ГТЛК подписали соглашение на поставку в 2018 году еще, как минимум, 6 медицинских версий вертолета «Ансат».

Освоение нового типа ВС

Специалисты компании ведут постоянное взаимодействие с разработчиком и производителем вертолетов «Ансат» — ПАО «Казанский вертолетный завод». Регулярно передаются данные по наработке и предложения по изменению регламента технического обслуживания, руководств технической и летной эксплуатации. Вносятся предложения по доработке салонов медицинской и VIP версий, а также модернизации средств наземного обслуживания и инструмента для данного типа вертолетов. Ведутся работы по повышению комфорта и надежности эксплуатации. Создается передовой опыт эксплуатации нового типа ВС в различных климатических условиях, что позволяет формировать пакет доработок для улучшения эксплуатационных характеристик вертолета.

Авиационный учебный центр

Подготовка летно-технического состава для вертолетов «Ансат» проводится на базе авиационного

учебного центра компании «Русские Вертолетные Системы». Центр является единственным сертифицированным гражданским учебным заведением по подготовке пилотов на данный тип вертолетов.

Курсанты проходят полный теоритический курс, тренажную и летную подготовку. Посадочная площадка центра оснащена современным светотехническим оборудованием и позволяет осуществлять полеты в ночное время.

За время работы авиационного учебного центра было подготовлено 26 специалистов инженерно-технического состава и 36 командиров многофункциональных вертолетов «Ансат».

Сертифицированный сервисный и авиационный учебный центр по подготовке летно-технического состава для вертолетов типа «Ансат» находится на территории Хелипарка «Подушкино» в городе Одиново.

О вертолете «Ансат»

В основе преимуществ «Ансата» лежит не только его цена, но и лучшая приспособленность отечественной машины к российским условиям и особенностям эксплуатации.

Вертолет может развивать максимальную скорость до 275 км/ч и совершать перелет на расстояния свыше 500 км. «Ансат» оборудован ползковым шасси и имеет самую просторную в своем классе кабину (8 кубических метров), оснащенную двумя сдвижными дверьми, что повышает удобство загрузки пациентов.

Источник: HELIMED

«Ростех» летит на помощь

«Ростех» получил согласие Владимира Путина на создание единого оператора авиарбот для оказания скорой медицинской помощи. Стать им может СП госкорпорации и «Хели-драйв» «Национальная служба санитарной авиации». Она должна консолидировать более 200 уже работающих медицинских машин и закупить у «Вертолетов России» (входят в «Ростех») 104 вертолета «Ансат». Но ФАС настаивает на проведении конкурса по выбору исполнителя, а операторы санитарной авиации опасаются, что новый посредник может оттянуть на себя и без того небольшие ресурсы господдержки отрасли.

Владимир Путин поддержал план создания единого оператора авиационных работ для оказания скорой

экстренной медицинской помощи по всей России, рассказали “Ъ” источники в отрасли. Соответствующая резолюция была поставлена на письмо главы «Ростеха» Сергея Чемезова. Госкорпорация предлагает создать «гарантирующего поставщика» единой системы санитарной авиации, в качестве которого готово выступить АО «Национальная служба санитарной авиации» (АО НССА).

По данным собеседника “Ъ” в отрасли, АО НССА должно быть назначено единственным исполнителем авиационных работ, получить более 200 воздушных судов в медицинской комплектации и синхронизировать работу с экстренными оперативными службами по номеру 112 в субъектах РФ. В рамках

специнвестконтракта «Ростех» «создаст условия производства» 104 модернизированных вертолетов «Ансат» в медицинской комплектации своими дочерними «Вертолетами России». До 2035 года в рамках проекта предполагается создать точки базирования санитарных воздушных судов, сеть мобильных топливно-заправочных комплексов и вертолетные площадки в более чем 1,5 тыс. медучреждений. В «Ростехе» “Ъ” уточнили, что «компетенции НССА» позволяют начать работы со второго квартала 2018 года. Реальные сроки запуска проекта стоимостью 30 млрд руб. определит правительство.

Как пояснили в «Ростехе», планируемые инвестиции в проект — исключительно внебюджетные, от самой госкорпорации, частных инвесторов и банков. Затраты включают строительство в течение трех лет авиационной инфраструктуры, закупку воздушных судов. «Хели-драйв», говорят в «Ростехе», имеет серьезный опыт в сфере санитарных авиаперевозок — с 2014 года компания реализует пилотный проект в Ленинградской области вместе с МВД, Минздравом и правительством региона.

По данным “Ъ”, потребность в услугах санитарной авиации составляет от объема всей экстренной медицинской помощи в РФ 30% в европейской части страны и до 50–80% в Сибири и на Дальнем Востоке. При этом 80–85% территории страны имеет доступ к санитарной авиации, на дежурстве находится около 200 вертолетов. В большинстве своем используется Ми-8 и его варианты, также американские и европейские Bell и Eurocopter, а с 2017 года — новый российский «Ансат».

Но парк санитарной авиации в РФ сильно изношен, подчеркивают в госкорпорации, для перевозок часто используются машины возрастом 20–35 лет,



при этом загруженность региональных бюджетов не позволяет создавать и содержать новую авиационную инфраструктуру. Эксплуатанты используют разные расценки на услуги — стоимость летного часа в соседних регионах может отличаться в 1,5–2 раза, добавляют в «Ростехе». «Применение единой методологии и централизация функций оптимизируют стоимость летного часа»,— заверил директор инфраструктурных проектов госкорпорации Виктор Кирьянов. Гендиректор «Вертолетов России» Андрей Богинский сообщил “Ъ”, что для пополнения парка НССА до конца 2020 года холдинг поставит 104

модернизированных вертолета «Ансат» и 46 Ми-8 с медицинскими модулями. В Минэкономике, Минтрансе, Минздраве и «Хели-драйв» на запросы “Ъ” не ответили.

Владимир Путин поручил правительству заняться развитием санитарной авиации еще в 2013 году. В конце 2016 года президиум Совета при президенте по приоритетным проектам утвердил паспорт проекта для обеспечения экстренной медицинской помощи в труднодоступных районах (34 субъекта).

Заказчиком выступил Минздрав, в целом в 2017–2020 годах на проект выделяется 10,2 млрд руб. «Ростех» впервые заявил об идее создать единого оператора экстренной медицинской помощи в конце 2017 года.

В то же время у проекта есть и противники. По данным “Ъ”, при обсуждении идеи ФАС (там не ответили на запрос “Ъ”) предлагала отбирать оператора на конкурсной основе. Собеседники “Ъ” на рынке санитарной авиации также считают назначение единственного исполнителя проекта без конкурса «нарушением принципа открытого конкурентного рынка». «Наличие одного игрока в этой сфере, скорее, уменьшит объемы предоставляемых услуг»,— уверен один из собеседников “Ъ”, а другой подчеркивает, что создание координатора, который будет только распределять ресурсы и технику между исполнителями-подрядчиками, приведет только к трате ресурсов на оплату его работы. В результате сократится количество летных часов и дежурство непосредственно в регионах, считают источники “Ъ”.

Директор экспертной группы ВЕТА Дмитрий Жарский говорит, что в Евросоюзе есть как частные, так и государственные операторы санитарной авиации, работающие за счет смешанного финансирования. В Швейцарии, например, действует один крупный частный оператор, перевозящий всех пациентов: 60% затрат компенсирует государство, а 40% — страховая компания пациента. Господин Жарский считает, что власти РФ могли бы взять за основу опыт США, где наиболее развита система частных санитарных авиапарков, которые существуют в каждом штате.

Источник: Коммерсантъ



Главное – сохранить отношения

Европейская ассоциация деловой авиации (ЕВАА) опубликовала доклад по анализу влияния Brexit на отрасль деловой авиации, призвав участников переговоров как в Брюсселе, так и в Лондоне сохранить, насколько это возможно, существующие авиационные отношения.

Отчет, составленный в партнерстве с Clyde&Co, раскрывает текущие отношения между ЕС и Великобританией и дает представление о шести сценариях будущего. В нем представлены основные темы, представляющие интерес для индустрии деловой авиации: коммерческие права авиакомпаний, право собственности и контроль, НДС/таможенные пошлины и будущие отношения с Европейским агентством по безопасности полетов (EASA) и анализ того, как эти темы будут соответствовать будущему сценарию взаимоотношений.

В результате этого анализа делается вывод о том, что поддержание существующих отношений, насколько это возможно, является ключевым фактором для избежания пагубных последствий для сообщества деловой авиации. Это точно следует сценарию присоединения Великобритании к Европейской экономической зоне – подход, применяемый такими странами, как Норвегия, Исландия и Лихтенштейн.

Выступая перед заседанием министров по делам ЕС в Брюсселе, на котором ожидается подписание руководящих принципов перехода, генеральный директор ЕВАА Брэндон Митченер сказал: «Поскольку переговоры по Brexit переходят во второй этап, этот отчет является полезным напоминанием о ожиданиях европейской деловой авиации от этих переговоров. В качестве сегмента, который вносит значительный вклад в экономику как ЕС, так и Ве-

ликобритании через людей, которые имеют влияние, первостепенное значение имеет то, что эти переговоры должны привести к прочным отношениям между ЕС и Великобританией».

Митченер указал на продолжающуюся потребность отрасли в уверенности и ясности в отношении того, что принесет будущее: «Меня беспокоит переговорная позиция: «ничто не согласовано до тех пор, пока все не будет согласовано», поскольку она продолжает вызывать беспокойство в сообществе бизнес-авиации. Переговорщики могут быстро показать бизнесу то, какие будут отношения и что это будет означать конкретно для отрасли деловой авиации».

Основные факты о европейской деловой авиации

- Около 374 тысяч рабочих мест в Европе прямо или косвенно зависят от европейской деловой авиации.
- Эксплуатация бизнес-джетов в Европе генерирует 42 млрд. евро, 15 млрд. евро валовой добавленной стоимости (эквивалентно общему ВВП Кипра) и 10 млрд. евро, расходуемых на зарплату.
- Германия, Великобритания, Швейцария, Италия и Франция являются ключевыми странами, где эксплуатируются деловые самолеты, на которые приходится 57% всех прямых, косвенных и индуцированных рабочих мест. На региональном уровне основными центрами деятельности бизнес-авиации являются: Париж (Иль-де-Франс), Большой Лондон и Женева.
- Общий эффект от деловой авиации (включая производство), производимый на европейский валовой внутренний продукт (ВВП), сопоставим со вкладом Латвии в европейскую экономику.



5 главных трендов бизнес-авиации в 2018

С каждым годом утверждение «любая компания – технологичная компания» все больше соответствует реальности. Сегодня игроки сферы бизнес-авиации, от брокеров до диспетчеров и от FBO до операторов, пристально следят за тем, как новые технологии могут повлиять на их эффективность, уровень удовлетворенности клиентов и, в конце концов, величину прибыли. BizavNews разобрался в трендах с помощью коллег из Avinode.

За чем следить в этом году? Ниже приведены пять технологичных трендов, которые станут определяющими для бизнес-авиации в 2018 году.

Рост популярности мобильных устройств

По ожиданиям Avinode, рынок увидит рост числа бронирований, сделанных при помощи приложений для смартфонов. Дата-портал Statista прогнозирует, что количество пользователей смартфонов, равное в 2017 году 2,35 миллиарда человек, в 2018 увеличится до 2,53 миллиардов человек. Так что, рост этого сегмента, похоже, неизбежен.

Компании бизнес-авиации работали и работают над устранением сложностей, которые могут возникнуть у клиента при покупке или бронировании рейсов

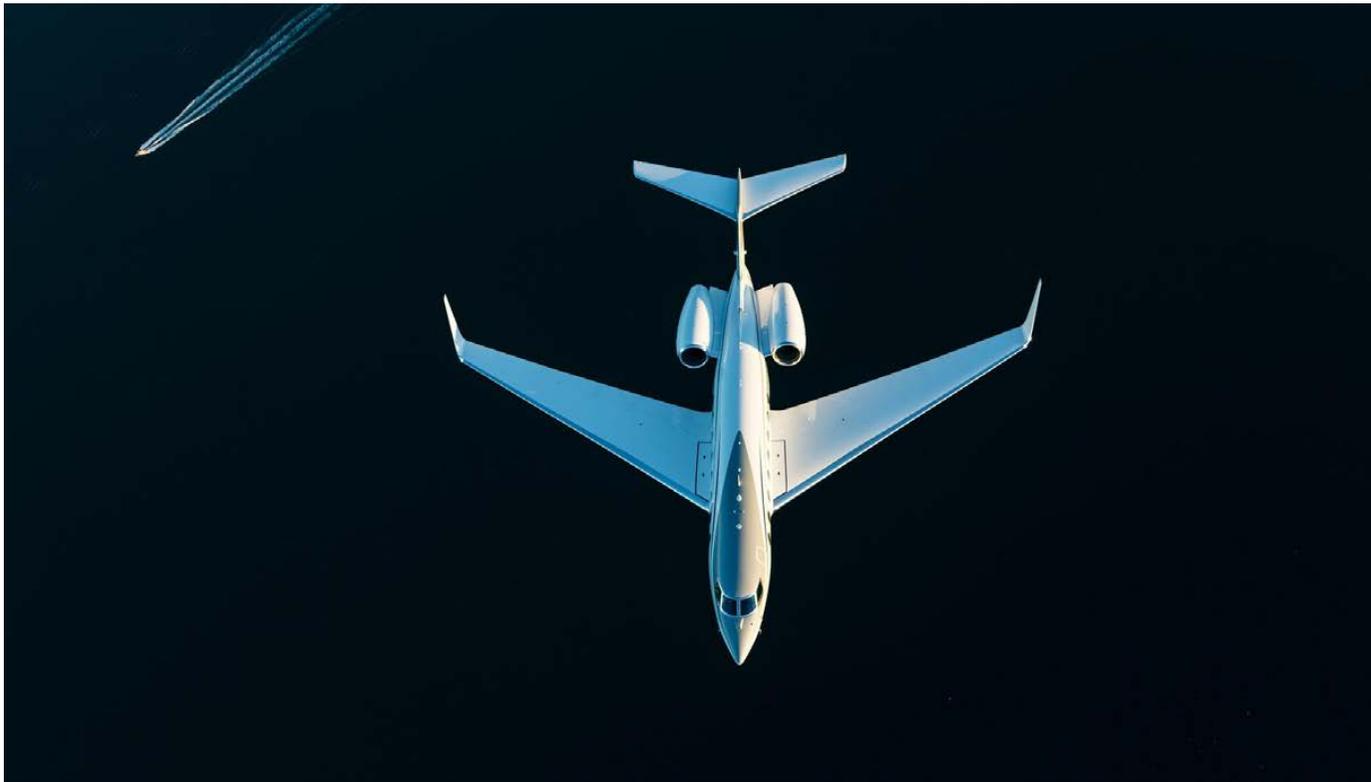
при помощи телефона. И это приносит плоды. Клиенты привыкли к покупкам и важным оплатам при помощи телефонов. Субъекты бизнес-авиации должны усвоить эту новую истину – мобильные запросы конвертируются в реальные покупки.

Однако мы не прогнозируем внезапной смерти традиционных способов бронирования, например, по электронной почте. Во все более персонализированном мире путешествий многие клиенты все еще очень ценят возможность напрямую пообщаться с квалифицированным брокером или оператором, чтобы найти именно тот борт (кейтеринг или FBO), который им нужен.

Удовлетворение коммуникационных предпочтений

С рождения живущие в цифровой среде представители «Поколения Y» и «Поколения Z» станут в этом году все более влиятельными, состоятельными и постоянными клиентами бизнес-авиации. Операторам и брокерам следует соответствовать их запросам и предложить быструю, интуитивную технологию. В случае успеха, операторы бизнес-авиации смогут построить прибыльные долгосрочные отношения с людьми, чья покупательская способность будет расти и расти.

Ключевое слово для этого поколения – «доступность». Они хотят иметь возможность рассмотреть доступные варианты, сравнить и купить услуги без всяких проблем – и уж, точно не делая никаких телефонных звонков. Это означает, что бизнес-авиации следует познакомиться со стандартами, установившимися в онлайн-среде, и сделать все, чтобы им соответствовать.



Если купить товары и услуги на крупнейших сайтах вроде Amazon все еще проще, чем забронировать перелет в вашей компании, рекомендуем в 2018 заняться этим вопросом.

Применение искусственного интеллекта (ИИ)

Как и все прорывные технологии, ИИ дорог. Корпорации, такие как Amazon и Netflix в последнее время тратили огромные деньги на технологии вроде «машинного обучения» – форму ИИ, которую можно использовать для предсказания предпочтений потребителя на основании его прошлой активности.

Эта прогностическая ИИ-технология становится все популярнее у авиалиний, гостиничных операторов и туристических компаний, таких как Expedia.



Способность предложить на выбор высокоперсонализированные варианты перелета или размещения со «скоростью света» – это мощный инструмент конверсии. Зачем заставлять людей искать то, чего они хотят, если вы сразу можете предложить им идеальное решение?

Машинное обучение имеет огромный потенциал для совершенствования выбора бизнес-джета. Возможно, потребуется некоторое время, чтобы эта технология стала доступна компаниям с более скромными ИТ бюджетами, но такой день настанет. С учетом того, что мы работаем в сфере, где основная задача – это предоставление высококачественной персонализированной услуги, за этим трендом стоит следить с максимальным вниманием.

Важность обмена данными

ИИ – это только начало. С уверенностью можно сказать, что этот год – год интеграции данных. В Avinode ожидают всестороннего развития технологий в сфере автоматического обмена информации, как внутри компаний, так и в масштабах отрасли. Весь мир бизнес-авиации выигрывает, когда множество разных компаний, занимающихся тем, чтобы создать идеальный перелет – начиная от брокеров, операторов, кейтеринг-провайдеров, комплексов и заканчивая нашей командой Avinode – «говорят» друг с другом электронно. Говоря точнее, это означает конец двойного ввода данных. И как следствие, многое другое, конечно.

Основан этот тренд на технологии, краткое название которой вы будете слышать снова и снова на протяжении этого года, – API. Интерфейсы прикладного программирования (API) позволяют программным

продуктам и множеству отдельных систем обмениваться данными. При помощи API-интерфейсов, компании бизнес-авиации могут обеспечивать услуги более высокого уровня, продолжая концентрироваться на том, что они умеют лучше всего.

Прием криптовалют

Благодаря впечатляющему подъему Bitcoin в 2017 криптовалюты стали центром всеобщего внимания. Они также становятся более доступными, поскольку с новыми платформами их все легче купить самым разным людям.

Компании бизнес-авиации, стремящиеся предоставить своим клиентам еще более безупречную услугу, это заметили. Surf Air и другие уже принимают Bitcoin и Ethereum как средства платежа, и мы ожидаем, что и другие операторы, и брокеры начнут воспринимать виртуальные валюты всерьез в этом году.

Сомнения, связанные с криптовалютами, понятны, и работать с ними нужно осторожно. Цифровые валюты могут быть в тренде, но они далеко не проходящее модное явление.

В Avinode ожидают, что бизнес-авиация с умом подойдет к инвестированию в ИТ, концентрируясь на технологиях, которые могут «говорить» друг с другом, а также говорить на языке нового поколения технически продвинутых клиентов.

«Мы в Avinode ждем, что 2018 станет интересным годом с точки зрения технологий. Мы запускаем интересные проекты, касающиеся всего от API до способов оплаты и мобильной оптимизации».

Самолеты летают каждый день

Летом 2017 года с приходом на должность исполнительного директора холдинга Avangard Aviation Михаила Кириллова, немецкая компания изменила концепцию работы и стала одним из лидеров на российском чартерном рынке. Немецкий подход к работе и сильный менеджмент превратил Avangard Aviation в своего рода «любимца» отечественных клиентов. Сегодня у нас в гостях **Михаил Кириллов**, который любезно согласился поделиться своими наблюдениями о том, чем «дышит» рынок, о работе с брокерами и планами компании на будущее.

Михаил, 2017 год закончился в весьма позитивных оттенках: в Европе вырос трафик, компании сообщают о существенном увеличении в сегменте менеджмента, как никогда сильно чувствует себя вторичный

рынок. По Вашим ощущениям, можно считать, что ушедший год стал первым относительно позитивным после длительного кризисного «затишья» и есть все шансы на серьезное восстановление уже в текущем году?

Для нас год завершился в позитивном ключе. Налет существенно вырос по сравнению с предыдущим периодом. Спрос на чартерные перевозки сильно зависит от сезона. Летом и в Новогодние праздники спрос стабильно высокий. Ситуацию на рынке лучше отражает количество запросов вне сезона. Мы были приятно удивлены стабильно высоким спросом на чартерные рейсы в осенние месяцы. Так, традиционно спокойный ноябрь, выдался весьма загруженным. Падение спроса по сравнению с летним периодом составило всего лишь 15%.



Михаил, в одном из прошлых интервью Вы говорили, что задачи, которые Avangard Aviation ставит на 2017 год – увеличение количества чартерных рейсов. Удалось ли эти задачи решить и с помощью чего?

Безусловно. Во втором полугодии нам удалось достичь увеличения налета на 102% по сравнению с первым полугодием. Кроме того, мы возобновили продажу чартерных рейсов на всем известной Cessna Citation X (D-BAVG). Самолет базируется во Внуково. В планах начать продажу чартерных рейсов и на второй Citation X (D-BLDI). 2017 год стал годом существенных изменений для компании: был полностью обновлен отдел продаж, разработана новая концепция работы, существенно усилены отделы бэк-офиса в соответствии с новыми требованиями, стали использовать новые IT-инструменты.

Михаил, Вы пришли в Avangard Aviation в июле прошлого года. Насколько тяжело было адаптироваться в компании, которая сразу же ставит амбициозные планы?

Для меня это был осознанный шаг, и я понимал, что придется столкнуться с некоторыми трудностями. Я был приятно удивлен насколько правильно была выстроена инфраструктура: ставка на однотипный флот, собственный оператор и техническое обслуживание – все эти факторы дают конкурентное преимущество на рынке. Все это было создано до моего прихода. Моя краткосрочная задача – загрузить созданную инфраструктуру и заставить ее работать на полную мощность.

Avangard Aviation – это не только самолеты. Насколько в 2017 году «подтянулись» и другие сегменты, прежде всего ТОиР?

Как уже было упомянуто, собственное техническое обслуживание – это огромный плюс для нашего флота. Тем не менее, наши возможности выходят за рамки собственного парка воздушных судов, и мы активно работаем и со сторонними самолетами. Собственный ангар в Германии (Баден Баден, EDSB), имеющий европейскую лицензию PART-145, сертифицирован для выполнения даже самых сложных форм на Legacy 600/650 и Cessna Citation X. На данный момент мы активно работаем над расширением наших сертификатов: так, в конце прошлого года мы получили возможность обслуживать самолеты с регистрацией острова Мэн и Сан-Марино. Кроме того, в Домодедово у компании есть своя станция по линейному техническому обслуживанию для Citation X и Legacy 600/650. В планах открыть line maintenance station и во Внуково.

Если не секрет, а каков трафик компании из/в России и каков средний налет на воздушное судно?

Конкретные цифры по налету я бы раскрывать не хотел, но могу сказать, что самолеты летают практически каждый день.

Михаил, а можно ли определить наиболее популярные направления полетов в ушедшем году?

География полетов довольно обширна: от экзотических южных стран до крайнего Севера. Тем не менее, самыми популярными направлениями по итогам 2017 года стали Ницца, Дубаи, Сочи.

Брокер в 2017 году изменился? Насколько сложно или легко работать с российскими

брокерскими компаниями и какова доля рейсов приходится на них?

Практически все наши рейсы продаются через брокеров. Мы высоко ценим сотрудничество с нашими партнерами и стараемся предлагать максимально комфортные условия для наших клиентов. В работе с каждой брокерской компанией есть свои особенности. Высочайшая конкуренция на рынке брокерских услуг повышает общий уровень профессионализма в сфере. Каждый брокер старается отработать свой рейс на 200% процентов, чтобы клиент остался доволен. Не могу сказать, что портрет брокера как-то изменился в 2017 году, так как условия жесткой конкуренции на этом рынке действуют уже давно.

Планируется ли в 2018 году увеличить чартерный парк? Если да, то о каких типах идет речь?

2018 год обещает быть довольно насыщенным на события. Так, например, мы начали обновление интерьера на Citation X D-BLDI. В феврале обновим и вторую Citation X D-BAVG. В марте/апреле планируем обновление на наших Legacy 600 (D-AVAN и D-ADCP).

В этом году мы планируем открыть продажу чартерных рейсов еще на одной Citation X (D-BLDI). Таким образом, у нас будет четыре полностью коммерческих борта: два Legacy 600 и две Citation X. На первое полугодие 2018 года запланировано открытие line maintenance во Внуково, а также получение нашим сервисным центром в Бадене допуска на техническое обслуживание самолетов с регистром Бермуды. Не исключаем и возможное расширение нашего флота.



Самолет недели

Оператор: **Saudi Aramco**

Тип: **Boeing 767-2AX(ER)VIP**

Год выпуска: **2003 г.**

Место съёмки: **январь 2018 года в Zurich Kloten (ZRH / LSZH), Switzerland**



Фото: Дмитрий Петроченко