



На этой неделе многие зарубежные СМИ активно обсуждали открытое письмо генерального директора Luxaviation Патрика Хансена, адресованное генеральному директору ЕВАА Атару Хусейну Хану. Суть – высокие цены на EBACE и «снижение выхлопа». Участие в EBACE может «легко обойтись компаниям в сотни тысяч евро», – говорит Хансен, и стоимость выставочных площадей еще увеличится в 2019 году. Он призвал ЕВАА «использовать свои ресурсы, финансовые и операционные, для поддержки индустрии деловой авиации в Европе, а не организовывать события, которые могут быть финансово выгодными для ЕВАА, но оказывают контрпродуктивное воздействие на отрасль, которой она служит». А что думаете вы, дорогие читатели?

Началась подготовка к III Премии за наивысшие достижения в области деловой авиации «Крылья бизнеса». Премия вручается по итогам 2018 года. 22 февраля 2019 года в Москве состоится церемония награждения лауреатов премии. О номинациях и участии подробно читайте в этом номере BizavWeek.

16 ноября состоялась презентация NAJET – компании, которая принципиально изменит деловую авиацию России. Мероприятие прошло в офисе NAJET в бизнес-центре ЛА5 во Внуково-3, где собрались руководители авиакомпаний и терминалов бизнес-авиации, представители производителей самолетов. NAJET – это первый национальный агрегатор онлайн-продаж чартерных авиаперевозок на самолетах деловой авиации. Поздравляем Михаила Титова с началом реализации нового проекта и желаем удачи. Мы пристально будем следить за проектом NAJET.



## Luxaviation не хочет участвовать в EBACE 2019

Luxaviation, один из крупнейших в Европе бизнес-операторов, не планирует участие в EBACE 2019, главном событии деловой авиации в Европе, заявив, что мероприятие в Женеве слишком дорого

**стр. 22**



## На вторичном рынке падает количество сделок

За первые девять месяцев 2018 года было продано 6781 подержанных самолетов (включая коммерческие) и вертолетов. Это на 681 сделок или на 9,1% меньше по сравнению с 2017 годом во всех секторах рынка

**стр. 23**



## III Премия «Крылья бизнеса»

Объединенная Национальная Ассоциация Деловой Авиации (ОНАДА) приглашает принять участие в III Премии за наивысшие достижения в области деловой авиации «Крылья бизнеса». Премия вручается по итогам 2018 года

**стр. 25**



## Достучаться до небес

На XI Вертолетном форуме в Казани компании-операторы выступили против насильственной утилизации возрастных вертолетов, заявив, что старая техника в эксплуатации даст фору новой

**стр. 27**

Gulfstream  
G600



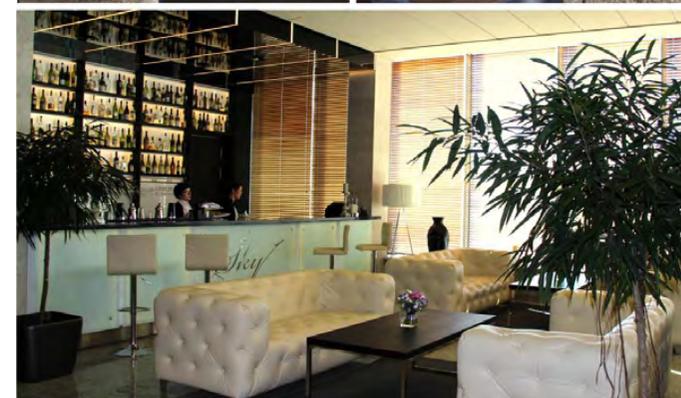
## Москва, Париж, Лондон...

ЦБА «Внуково-3» (оператором по организации наземного обслуживания рейсов бизнес-авиации в аэропорту Внуково является компания VIPPORT) в ноябре 2018 года сохраняет за собой лидерство в рейтинге Avinode в качестве самого востребованного аэропорта в Европе. По итогам первых двух недель ноября ЦБА «Внуково-3» вновь стал первым. За московским аэропортом следуют парижский Ле-Бурже, лондонский Лутон, аэропорт Ниццы, и аэропорт Женевы. Также в ТОП-25 вошел «ДжетПорт СПб» (управляет Санкт-Петербургским Центром Бизнес Авиации «Пулково-3»), который занял 16-ю строчку в рейтинге, поднявшись на одну позицию вверх по сравнению с октябрем.

Самый большой рывок в ноябре сделали аэропорты Ларнаки (+16 позиций) и Брюсселя (+10 позиций),

а аутсайдером стал аэропорт Малаги (-9 позиций). Единственный аэропорт на постсоветском пространстве – киевский «Жуляны» («Киев») сохранил позиции и занимает девятое место.

Система Avinode запущена в 2002 году. Сейчас в системе Avinode зарегистрировано более 300 операторов воздушных судов по всему миру, постоянно обновляющих информацию о доступности и ценах по 3500 самолетам более чем 150 фрахтовых брокеров. При помощи Avinode брокеры могут взаимодействовать с эксплуатантами в реальном времени. Информация от операторов обновляется в системе Avinode каждые 5 минут. Еженедельно компания составляет символический рейтинг по 25 наиболее востребованным аэропортам Европы.



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

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

## Рынок авионики для бизнес-авиации продолжает рост

Согласно данным отчета по рынку авионики от Aircraft Electronics Association (AEA), за три квартала 2018 года продажи авиационного бортового оборудования в сегменте деловой авиации и АОН выросли на 15,5% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Поставки авионики как для первичной установки, так и для модификации увеличились, а объем продаж в течение первых девяти месяцев 2018 года составил более \$2 млрд. по сравнению с \$1,73 млрд. за тот же период в 2017 году.

«Благодаря устойчивому росту продаж в течение первых девяти месяцев года отрасль имеет такой темп, что получит самую большую годовую выручку от продаж бортового оборудования с момента начала публикации отчетности в 2012 году», - сказала президент AEA Паула Деркс. «Мы уже видим семь кварталов подряд позитивного роста продаж, начиная с конца 2016 года, и обнадеживающий признак для отрасли то, что продажи сильны как для первичной

комплектации, так и для модернизации авионики».

Поставки для первичной комплектации и для модернизации показали солидный рост – переоборудование увеличилось на 14,7% до \$1,15 млрд., а продажи для новых воздушных судов выросли на 16,6% до \$855 млн. за первые девять месяцев 2018 года. Продажи в третьем квартале следовали годовой тенденции, увеличившись на 15,6% по сравнению с 2017 годом, достигнув почти \$680 млн.

Приближение сроков исполнения мандата ADS-B и других технических требований позволило сегменту модернизации захватить большую долю рынка в 57,3%. Северная Америка остается доминирующим рынком, на долю которого приходится 77,7% от общего объема продаж.

В отчете учитываются данные 21-го производителя авионики.



### ЦЕНТР ДЕЛОВОЙ АВИАЦИИ Москва Шереметьево



- ✈ Места стоянки для всех типов ВС  
на новом собственном перроне деловой авиации
- ✈ Слоты без ограничений и режимов  
в любое время суток
- ✈ 10 минут от Москвы  
новая дорожная инфраструктура



FBO SHEREMETYEVO  
FBO PULKOVO

a-group.aero

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

Волваздел и Сблв 2007 лалалел горсвалл марелл комалл Волваздел лс. лл лел десерлн струлур лБолваздел лс. Все права защлленл.



# Непревзойденный. От замысла до воплощения.

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

[businessaircraft.bombardier.com](http://businessaircraft.bombardier.com)

**BOMBARDIER**

## Deer Jet выставлен на продажу

Компания HNA Group намерена продать Deer Jet, крупнейшего бизнес-оператора в Китае. Китайский конгломерат собирает наличные деньги для погашения задолженности в 2019 году, сообщает Corporate Jet Investor. HNA Group надеялась продать Deer Jet за 3 млрд. юаней (\$431 млн.), но теперь планирует разделить бизнес и отдельно продать собственный парк самолетов и восемь FBO.

По данным гонконгской консалтинговой компании Asian Sky Group, в конце 2017 года у Deer Jet в эксплуатации был флот из 57 частных самолетов (37 из них – Gulfstream), хотя не все они собственные.

HNA Group также ведет переговоры об продаже Hongkong Jet, которая в 2016 году приобрела местного конкурента AsiaJet, а также владеет Business Aviation

Services Guernsey, имеющего сертификат АОС в Гернси. Последняя владеет первым Boeing 787 VVIP (2-DEER), который сейчас также выставлен на продажу.

Помимо активов бизнес-авиации, HNA Group также избавилась от активов в коммерческих авиакомпаниях, продав 40% из 70% доли акций в Urumqi Airlines, отменив покупку 60% Chongqing Western Airlines и полностью распродав 100% Lucky Airlines.

Несмотря на то, что HNA Group быстро росла, правительство Китая в июле 2017 года ввело новые меры, которые ограничивали китайские банки в кредитовании этого роста. Также были приняты меры по ограничению иностранных инвестиций группы, поскольку уже были проблемы с объемом задолженности компании.



НАМ ДОВЕРЯЮТ

 SkyClean

ДЕТЕЙЛИНГ · КЛИНИНГ · КОНСАЛТИНГ

## IS-BAO – 15 лет

Недавно в Международном совете деловой авиации (ИВАС) был организован прием, в котором приняли участие 17 операторов бизнес-авиации, которые достигли важных этапов в Международном стандарте операторов деловой авиации (IS-BAO).

Добровольная программа, базирующаяся на основе системы управления безопасностью полетов, является глобальным кодексом наилучших практик в отрасли. Запущенная в 2002 году, программа IS-BAO отмечает свое 15-летие. Семнадцать операторов, которые достигли этапов в 15 и 10 лет, включая IBM, Shell Aircraft Ltd. и Boeing Executive Flight Operations, на мероприятии получили сертификаты признания от директора программы IS-BAO Беннетта Уолша.

«Эти операторы являются лидерами отрасли, а также пионерами глобального стандарта безопасности ИВАС, и мы благодарим их за их приверженность к

совершенству и безопасности», - отметил генеральный директор ИВАС Курт Эдвардс. «Я уверен, что руководство и сотрудники этих операторов очень гордятся своим обязательством выполнять работу с профессионализмом и постоянной приверженностью к культуре безопасности».

IS-BAO предусматривает три уровня проведения аудитов, которые определяют степень внедрения и эффективности работы SMS (системы управления безопасностью полетов):

- Stage I – SMS документирована, одобрена, обеспечена ресурсами и начинает внедряться
- Stage II – SMS функционирует, результаты функционирования измеряются и анализируются
- Stage III – SMS устойчиво функционирует и поддерживается непрерывный процесс улучшения культуры безопасности полетов.



## Приложение GetJet теперь и на Android

Спустя полгода после релиза первого мобильного приложения для пользователей Apple, компания GetJet анонсировала выход версии для смартфонов на базе Android.

«Совсем недавно мы достигли отметки в 250 скачиваний в AppStore. Для такой узкой аудитории (только брокеры и авиакомпании), эта цифра - прекрасный показатель, доказывает пользу приложения и, как следствие, самого продукта», - говорит Дмитрий Фесенко, исполнительный директор GetJet.

Главное преимущество приложения: команда сохранила почти весь функционал веб-версии в удобном, ярком и приятном интерфейсе. Как всегда, есть альтернатива: оставить заявку «создав склейку» или искать нужный рейс вручную, используя фильтры.

Концепция личного кабинета тоже сохранена. Есть три вкладки: «В работе», «Текущие» и «Архив». «В работе» находятся заявки, над которыми трудится в данный момент менеджер. Сюда же приходят предложения и подтверждение рейса.

В «Текущие» попадают рейсы, ожидающие своего выполнения, со всей необходимой для полета информацией. А в «Архиве» можно посмотреть историю совершенных рейсов.

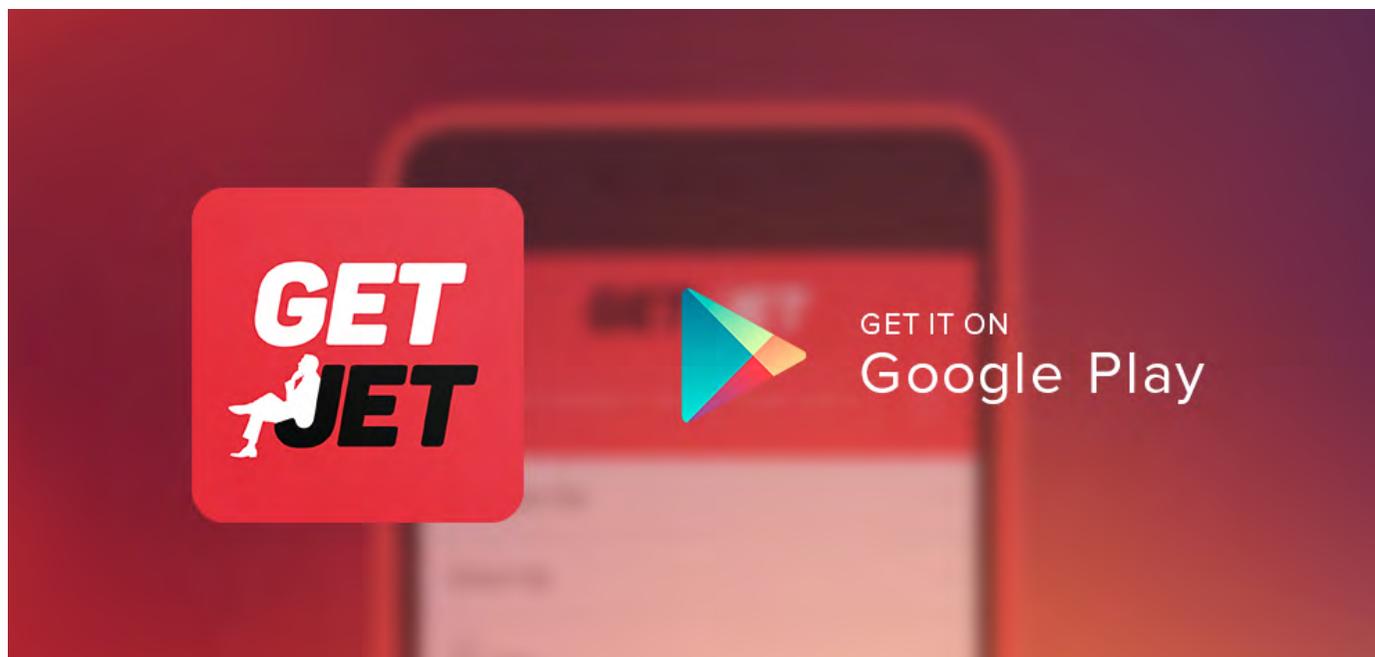
Приятным дополнением стала интерактивная база самолетов. По словам GetJet, приложение на стадии развития и совсем скоро будут новые «фишки», которые еще больше упростят работу и, может быть, даже удивят!



- Новый регион
- Центр бизнес-авиации FBO RIGA



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



## Jet Aviation Basel торжественно открыл Hangar 3

Швейцарский провайдер услуг ТОиР Jet Aviation Basel (входит в Jet Aviation Group) торжественно открыл Hangar 3 – новый комплекс, строительство которого началось в ноябре прошлого года. На мероприятии присутствовало более ста гостей. С поздравлениями выступили Роб Смит, президент Jet Aviation и другие топ-менеджеры Группы, а также Матиас Сур, директор EuroAirport Basel Mulhouse, Люк Гайлет, президент Совета директоров EuroAirport и Гастон Лача, мэр города Хесинге. Для гостей был организован специальный тур по комплексу.

В компании подчеркивают, что новый объект будет предназначен для выполнения работ, связанных с кастомизацией воздушных судов (refurbishment, modification and upgrades (RMU)). Площадь нового ангара составляет 8700 кв.м., еще на 5000 кв.м. уве-

личилась приангарная площадь, включая стоянки воздушных судов и офисных помещений.

В настоящее время Jet Aviation Basel является одним из самых крупных игроков на рынке переоборудования самолетов. Сейчас в компании работает более 1600 человек, которые трудятся в собственном техническом центре в Базеле, где выполняются практически все работы. Jet Aviation Basel имеет сертификаты на выполнение работ на самолетах нового поколения Airbus A380 и Boeing 747-8, а также Airbus ACJ319, ACJ320, ACJ330, ACJ340 и Boeing B737, B757, B767, B777, B747-400/747-8. Jet Aviation Basel также одобрен как сервисный центр компаний Airbus, Boeing, Bombardier, Dassault и Gulfstream и имеет 21 сертификат от авиационных властей различных стран.





**meridian**  
air company



*Когда выбирают – выбирают нас!*

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






Тел.: +7 495 500 32 21 (11) [www.meridian-avia.com](http://www.meridian-avia.com)  
 Факс: +7 495 589 97 56 [comm@meridian-avia.com](mailto:comm@meridian-avia.com)

## DCAF признан лучшим Центром бизнес-авиации на Ближнем Востоке

Центр бизнес-авиации DC Aviation Al-Futtaim был назван лучшим FBO года 2018 в рамках торжественной церемонии по вручению премий в области транспортной логистики в странах Ближнего Востока, прошедшей в Дубае.

На церемонию награждения, которая проходила при поддержке аэропортов Дубая и DP World, были приглашены представители государственных организаций и частного сектора отраслей транспортной логистики и авиации. Как заявили организаторы конкурса, DCAF была удостоена премии благодаря эффективности проводимых процессов и высокой оперативности оказываемых услуг, а также блестящим результатам в области оказания консалтинговых услуг, в полной мере отвечающих всем требова-

ниям сегодняшнего дня. Были учтены, в частности, такие факторы, как высокий уровень готовности, надежность, гибкость и безопасность, бескомпромиссный сервис.

Хольгер Остхаймер, генеральный директор DC Aviation Al-Futtaim, сказал: «Мы в DCAF во главу угла ставим потребности наших клиентов. В нашей компании это изначально заложено на генетическом уровне, и эта награда является результатом постоянных усилий по улучшению качества нашего сервиса. Я хотел бы поблагодарить наших клиентов и партнеров за оказанное доверие нам и нашей команде, чья неизменная приверженность позволяет нам предоставлять нашим клиентам сервис уровня лучших мировых практик».



**ВОЗДУШНЫЕ  
ВОРОТА МОСКВЫ**  
VIP GATEWAY TO MOSCOW



## Половина флота США не будет готова к ADS-B

На конференции Corporate Jet Investor Miami отраслевые эксперты сообщили, что по прогнозам, только 46,2% американского парка воздушных судов бизнес-авиации будут соответствовать мандату на оборудование ADS-B до 1 января 2020 года. По данным FAA, за 411 дней до истечения срока оборудовано только 30,3% флота.

Но в сегменте АОН текущий показатель соответствия будущим требованиям еще ниже: согласно данным JetNet и Duncan Aviation, только 22,2% воздушных судов готово к ADS-B. Доля оборудования бизнес-джетов самая высокая: 7477 ВС или 52,5% из 14320 самолетов. За ними следуют турбовинтовые самолеты – 29,6% (3591 из 12149), поршневые – 17,5% (35791 из 204191) и вертолеты – 14,2% (1968 из 13866).

По словам Алекса Крейга из компании AvRisk, слотов на переоборудование уже не хватает, отметив, что Duncan Aviation сообщила своим клиентам, что у нее может не хватать мощностей, чтобы выполнить работы на всех самолетах к крайнему сроку. «Каковы

шансы на получение слота, если вы еще не являетесь клиентом Duncan? Практически никаких», - сказал он. Помимо отсутствия доступных слотов, также растут цены на монтаж, и уже начинает возникать нехватка оборудования. «Некоторые ждали, что цены на оборудование упадут», - сказал Крейг. «Но происходит обратное».

Приход ADS-B беспокоит не только операторов США. Такое оснащение также будет утверждено в Европе к середине 2020 года, и многие проблемы с загрузкой техцентров и нехваткой оборудования также будут преследовать и этот регион. На самом деле, по словам Крейга, техцентры в Европе взимают плату за бронирование слотов. «Они поняли, как заработать деньги еще до монтажа», - сказал он.

По словам экспертов, операторы также должны смотреть за пределы мандата ADS-B. «Существует ADS-C, который по существу является спутниковым ADS-B, а также FANS и CPDLC», - заключил Крейг.



**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

## Diamond Aircraft выполнил план на две трети

Австрийский производитель Diamond Aircraft подвел производственные итоги за девять месяцев 2017 года. Согласно данным компании, за этот период клиенты получили 96 самолетов на общую сумму \$70,01 млн. Лидером поставок по-прежнему остается DA42 (36 самолетов), далее идут DA40 (31 самолет) и флагман DA62 (26 самолетов), на долю DA20 пришлось 3 поставки.

Diamond Aircraft рассчитывает уже в текущем году поставить клиентам около шестидесяти новых самолетов DA62. Пока же поставки этого самолета не очень впечатляют. DA62 был введен в эксплуатацию в конце 2015 года. Впрочем, производитель утверждает, что на текущий год все слоты уже распроданы и в неделю собирается, как минимум, одна машина.

DA62 находится в верхнем сегменте поршневой линейки австрийского производителя и будет нацелен на частных владельцев и коммерческих операторов. «Это будет идеальный самолет для авиатакси – с семью креслами, большим, комфортабельным салоном и просторным багажным отделением», – говорит генеральный директор Diamond Aircraft Кристиан Дрис. «DA62 – это ступенька вверх для владельцев на Cirrus (SR20/22), а также хорошая альтернатива для операторов старых Beechcraft Baron и Cessna 400-й серии. Я знаю, что говорю, так как на протяжении многих лет владел четырьмя самолетами Baron и тремя 400-им Cessna. Серия DA62 основывается на сильных сторонах DA42, с увеличенной производительностью, полезной нагрузкой, объемом салона и утилитарностью».

Всего авиапроизводитель представляет две модификации разной вместимости – на пять и семь пассажиров. Первая модификация имеет максимальную взлетную массу до 2,0 т, вторая – 2,3 т. Именно последняя версия будет предлагаться американским заказчикам по цене в \$1,2 млн. (сертификат FAA распространяется именно на эту версию).

В прошлом месяце перспективный гибридный двухдвигательный легкий самолет, разработанный Diamond Aircraft на базе DA40, совершил первый полет. Согласно сообщению компании, испытания были признаны полностью успешными. В общей сложности первый полет гибридного самолета, в разработке которого также участвует немецкая компания Siemens, продлился около 20 минут.



## Деловая Авиация Шереметьево | FBO | Чартер



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

+7 495 234 26 42

## Quest подвел итоги за девять месяцев текущего года

Американский авиапроизводитель Quest Aircraft подвел итоги производственной деятельности за девять месяцев текущего года. Согласно данным компании, в период с января по сентябрь 2018 года клиентам было передано 20 самолетов Kodiak 100 на общую сумму в \$47,07 млн. В первом квартале заказчики получили семь машин (\$15,6 млн.), во втором – семь (\$16,4 млн.), в третьем квартале было передано шесть самолетов (\$15,08 млн.). За аналогичный период 2017 года производитель поставил заказчикам 23 самолета на общую сумму в \$54,7 млн.

В текущем году Quest Aircraft представил обновленную версию Kodiak 100. Мировой дебют самолета состоялся на европейской выставке EBACE в мае этого года. С того времени самолет Series II совершил общенациональный демонстрационный тур по США.

«Этот год был знаменательным для команды Quest», - отметил генеральный директор Quest Aircraft Роб Уэллс. «Мы отметили десятилетие непрерывных улучшений платформы Kodiak, кульминацией которых стала модель Series II». После демонстрационного тура Уэллс сказал, что компания «стала свидетелем резкого роста спроса в мире и общей узнаваемости бренда».

Kodiak 100 Series II получил авионику Garmin G1000NXi, а также около 200 обновлений по сравнению с первой моделью, которая появилась на рынке 10 лет назад. Новая авионика расширила список доступного оборудования. Также в кабине добавлены два новых бокса для хранения, улучшенные солнцезащитные козырьки Rosen для лучшей защиты от ультрафиолетового излучения и эргономики, а разъемы LEMO для гарнитур Bose. Другие улучшения

включили переработанный грузовой порог, который уменьшал вес и улучшил уплотнение фюзеляжа, что улучшило звукоизоляцию и вентиляцию салона.

В дополнение анонсу новой модели, Quest также в этом году отметил поставку 250-го Kodiak, а наибольший налет самолета во флоте превзошел 5000 часов.

Десятиместный самолет, оснащенный двигателем Pratt & Whitney PT6, особенно ценится за «внедорожные» возможности. Он способен взлететь с максимальным взлетным весом 3286 кг после 300-метрового разбега и набирать высоту с вертикальной скоростью более 6,5 м/с.





Searching for a Registry?

Our experienced team are ready to assist you.

Tell me more 



## Начались тесты нового вертолета президента США

В США протестировали новый президентский вертолет Sikorsky VH-92 Marine One. Фото опубликованы на сайте The Drive. Как отмечает портал The Drive, это не только рутинная операция, необходимая для регулярных поездок президента и его окружения, но и часть антикризисного плана для обеспечения безопасности первых лиц государства. В случае какого-либо форс-мажора вертолеты Marine One (так называют любой летательный аппарат Корпуса морской пехоты США, используемый для перевозки президента) должны экстренно прибыть к Белому дому и эвакуировать главу государства.

В 2014 году ВМС США официально выбрали компанию Sikorsky для разработки президентского вертолета нового поколения. Будущий вертолет VH-92 будет создан на базе S-92. Контракт стоимостью \$ 1,24 млрд. подразумевает инженерные и производ-

ственные работы, в результате которых, кроме вертолетов, должны быть поставлены и два тренажера. Всего компания планирует поставить 23 вертолета для Корпуса морской пехоты США.

Выбор в пользу Sikorsky был неудивителен, так как эта компания оказалась единственной в конкурсе. Группы Northrop Grumman-AgustaWestland и Bell-Boeing, ознакомившись с условиями тендера, отказались принять участие в торгах.

По контракту Sikorsky должен поставить корпусу морской пехоты США 21 серийный и два опытных вертолета. Ввод в эксплуатацию VH-92A планируется на 2020 год, при этом производство всей партии завершится в 2023 году. В настоящее время президент США использует вертолеты VH-3D и VH-60N также производства Sikorsky.



# 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



## Elit'Avia присматривается к Азии и VIP-лайнерам

Словенский бизнес-оператор Elit'Avia расширяет свое присутствие в Азии, чтобы использовать растущий спрос в регионе на бизнес-джеты верхнего сегмента. Компания, штаб-квартира которой находится в Любляне, управляет флотом из 23 средних, больших и дальних самолетов, включая Dassault Falcon 7X, Gulfstream G550, G650 и Bombardier Global 6000/XRS, в интересах европейских и российских владельцев.

В состав флота также входят три зарегистрированных на Мальте бизнес-джета Bombardier, которые компания эксплуатирует от имени сингапурской OJets. Это два Global 6000 (9H-OJS и 9H-OJT) и Challenger 650 (9H-OJJ), ранее принадлежавшие

обанкротившейся чартерной компании Zetta Jet.

«У Азии большой потенциал, особенно в верхнем сегменте рынка, на котором мы сфокусированы», - говорит совладелец Elit'Avia Ник Хаусман. «Наш следующий шаг – управление VIP-лайнерами с особым вниманием к BBJ и ACJ».

Компания, имеющая АОС Мальты, Словении и Сан-Марино, планирует к концу 2019 года увеличить свой управляемый флот до 30 самолетов. «Это будет наш предел», - говорит Хаусман. «Если мы станем немного больше, то компания просто станет коммерческой и потеряет свой персональный подход».



авиа  
бизнес  
групп

[www.aviagroup.ru](http://www.aviagroup.ru)  
[ops@aviagroup.ru](mailto:ops@aviagroup.ru)

+7 495 789 38 06

125445 Москва  
Ленинградское шоссе  
дом 65, строение 3

## На вертолете с Санта Клаусом

Вертолетный оператор Heli Air Monaco предлагает своим клиентам небольшие обзорные полеты вокруг Монако в обществе Санта Клауса. Цена на билеты начинается от 35 евро за пассажира. После приземления в хелипорте Монако каждому пассажиру вручается специальный сертификат. Акция продлится в период с 1 декабря 2018 по 6 января 2019 года.

В компании обещают показать Монако с высоты птичьего полета и «зарядить хорошим настроением на целый год». Сделать заказ можно как в онлайн режиме, так и приобрести билеты непосредственно в Heliport de Monaco. Представители Heli Air Monaco гарантируют, что вертолет взлетит даже если на его борту будет всего один пассажир.

Heli Air Monaco второй по величине вертолетный оператор княжества. Парк компании состоит из вертолетов Airbus Helicopters: H125, H130 и AS355N.

Heli Air Monaco специализируется на выполнении чартерных перелетов на Лазурном берегу (Ницца, Канны, Монако), а также организации трансфера в ряд итальянских городов (Алба, Комо, Турин, Милан и другие). В маршрутной сетке присутствуют также перелеты во Францию (Марсель, Гренобль, Париж, Лион). Другие европейские пункты назначения представлены Альпами, островом Корсика и Швейцарией. По желанию заказчика компания осуществляет вертолетные рейсы и в другие точки на карте Европы, оказывает услуги воздушного такси.



AIRCRAFT CHARTER COMPANY

# JETVIP

Летаем выше других!



СЕРВИС ПО ВСЕМУ МИРУ: 24/7

- Аренда бизнес джета
- Вертолетный трансфер
- Аренда яхт
- Медицинская авиация
- Групповые перелёты

ОСТАВИТЬ ЗАЯВКУ

## Онлайн-продажи чартерных рейсов от NAJET

16 ноября состоялась презентация NAJET – компании, которая принципиально изменит деловую авиацию России. Мероприятие прошло в офисе NAJET в бизнес-центре ЛА5 во Внуково-3, где собрались руководители авиакомпаний и терминалов бизнес-авиации, представители производителей самолетов.

NAJET – это первый национальный агрегатор онлайн-продаж чартерных авиаперевозок на самолетах деловой авиации. С его помощью заказчик, введя

данные о полете (дату, направление, количество пассажиров и др.) на сайте [najet.ru](http://najet.ru), сможет получить полный перечень предложений по выполнению рейса на разных самолетах от разных авиакомпаний с расписанием и стоимостью полета и заказать выбранный рейс напрямую у авиакомпании.

Стоит отметить, что агрегатор будет работать только с российскими авиакомпаниями, эксплуатирующими только импортированные в РФ самолеты.



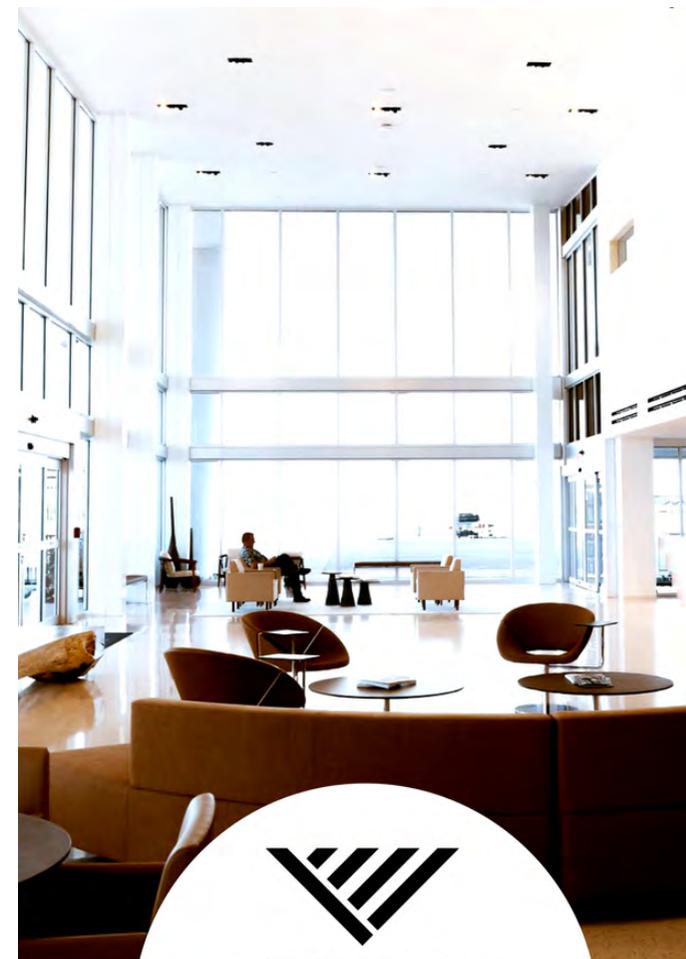
## Очередной Bell 429 в российском небе

Компания Jet Transfer, официальный представитель Bell Helicopter, поставила российскому клиенту очередной вертолет Bell 429. На прошлой неделе машина перелетела на вертодром «Хелипорт-Москва». «Имя клиента не разглашается, могу сказать, что вертолет поставлен в VIP конфигурации и будет базироваться в Москве», - прокомментировал BizavNews Александр Евдокимов, генеральный директор Jet Transfer.

На сегодняшний день в Россию и страны СНГ по-

ставлено больше таких 20 вертолетов. В основном они используются в корпоративных целях. Но стоит отметить, что 429-й успел зарекомендовать себя и в специальных миссиях. Например, на Северо-Западе России вертолет уже несколько лет эксплуатируется для медицинской эвакуации и спасания людей.

Bell 429 – многоцелевой двухдвигательный вертолет. Один из самых совершенных легких вертолетов в мире, сочетающий функциональность и передовые технологии.



**FBO**  
EXPERIENCE

**FBOEXPERIENCE.COM**  
TOP SELECTED FBOS

## АСJ320neo совершил свой первый полет

Самолет АСJ320neo совершил свой первый полет на заводе Airbus в Гамбурге. Самолет, оснащенный двигателями CFM International LEAP-1A, провел в воздухе два часа и сорок минут. Этот полет положил начало программе сертификационных испытаний данной модели.

Этот борт будет поставлен компании Acropolis Aviation (Великобритания), которая занимается чартерными перевозками VIP класса. Установкой пассажирского салона, разработанного известным дизайнерским бюро Альберто Пинто, будет заниматься компания АМАС (Швейцария).

«Первый полет АСJ320neo знаменует собой новую эру для бизнес-джетов Airbus. Эти самолеты смогут

предложить заказчикам еще больше преимуществ: большую дальность полета, более комфортабельный салон и лучшую топливную эффективность», – отметил Президент АСJ Бенуа Деффорж.

Как и на пассажирской версии, на АСJ320neo установлены новые двигатели и законцовки крыла Sharklets, которые позволяют сократить расход топлива на 15%, а также увеличить дальность полета. Кроме того, АСJ320neo предусматривает установку дополнительных топливных баков в грузовом отсеке. Так, АСJ320neo может выполнять пролеты с 25 пассажирами на дальность до 11100 км (13 часов полета), что позволяет выполнять прямые рейсы из Лондона в Пекин или из Москвы с Лос-Анджелес.



## Новый директор отдела в ACS

Компания Air Charter Service назначила Джорджа Роллса директором отдела частных самолетов. Говоря о данном заявлении, генеральный директор ACS Джастин Боуман, отметил: «Мы хотим достичь стремительных темпов роста в ближайшие пять лет, для этого компания будет расширять не только нашу глобальную сеть, но и направлять значительные инвестиции в технологии и, возможно, будет приобретать новые дополнительные предприятия. Опыт Джорджа, контакты и обширное понимание отрасли значительно улучшат нашу опытную команду».

В течение 2017 года Джордж был председателем PrivateFly, в это же время он руководил деятельностью акционеров, что в конечном итоге привело к приобретению чартерного брокера Directional Aviation Capital. Джордж также имеет большой мировой опыт по менеджменту частных самолетов (провел шесть лет с операторами Hangar 8 и Gama Aviation).

Его карьера за последние 30 лет показала, что он участвовал в различных секторах как директор, менеджер или советник и контролировал несколько слияний, приобретений и продажи как в частных, так и в государственных компаниях.

Джордж Роллс сказал о своем назначении: «Я знаю Криса Лича и его превосходную команду на протяжении многих лет и рад присоединиться к бизнесу мирового класса, где я могу использовать опыт, накопленный за эти годы в авиационной отрасли. Тем более, что ACS предлагает впечатляющую глобальную инфраструктуру».

Джордж приступил к своей должности в ACS в конце сентября.

## Дилер со знаком +

Старейшая в США компания по обслуживанию рейсов деловой авиации – Cutter Aviation, а по совместительству и авторизованный центр продаж и обслуживания Honda Aircraft в США (Карлсбад, Феникс, Даллас и Сан-Антонио) передала клиенту двадцатый бизнес-джет HondaJet. Переданный самолет выполнен в версии Elite, которая была представлена в этом году в рамках выставки EBACE-2018.

Honda HA-420 HondaJet вмещает до шести 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.

В октябре Honda Aircraft объявила о выходе пакета обновлений и модернизации узлов авионики для HondaJet HA-420. Новая группа по улучшению характеристик и модификаций (APMG) спроектировала обновление, которое позволит владельцам HondaJet усовершенствовать свои самолеты благодаря нескольким новым функциям программного обеспечения.

Пакет обновлений предлагает нынешним владельцам HondaJet возможность внедрить новейшие усовершенствования компании Honda Aircraft на своих самолетах; среди них - укороченная взлетная дистанция, увеличенная максимальная взлетная масса и больше возможностей для полета. Пакет также содержит множество обновлений программного обеспечения для авионики Garmin G3000, включая усовершенствованные интегрированные расчеты по взлет/посадке (TOLD), улучшенную совместимость с Flight Stream 510 и расширенный электронный чек-лист.



## Ночной патруль

За территорией Москвы каждую ночь будут следить вертолеты санитарной авиации. Санитарные вертолеты московского авиаузла будут дежурить круглосуточно.

Первые ночные дежурства вертолетов были опробованы во время чемпионата мира по футболу, который проходил в июне-июле 2018 года. Эксперимент признали удачным.

«Идет переподготовка пилотов с других типов вертолетов», – поясняет первый заместитель директора Владимир Федоров. «Шесть человек изучают и осваивают BK117C-2, который используется в Московском авиационном центре для эвакуации пострадавших с мест ДТП и других происшествий, а также соматических больных».

2 недели теории и 8-10 часов практических полетов по одобренной Росавиацией программе – именно так проходит переучивание пилотов на другую авиационную технику. Преподаватели и инструкторы – специалисты европейской организации, имеющей сертификат «AIRBUS HELICOPTERS KAZAKHSTAN ENGINEERING».

«Четверо из этих пилотов – вновь прибывшие в ряды Московского авиационного центра», – комментирует заместитель командира летного отряда Алексей Диденко. «Они летали на Ми-8, Ка-226, Еврокоптере-135. Два пилота – ГКУ «МАЦ», ранее летали на вертолете Ка-32. По итогам практического переучивания инструктор шеф-пилот дал высокую оценку шести обучаемым пилотам и допустил всех к летной полуторочасовой проверке для получения права пилотирования BK 117».

## Bristow Group приобретают очередной актив

На прошлой неделе Bristow Group официально сообщил о приобретении активов оператора Columbia Helicopters (100% акций), которые на рынке оценены в \$560 млн. Ожидается, что после слияние парков (233 вертолета Bristow и 21 Columbia), Bristow еще более упрочит свои позиции на мировых рынках, а также извлечет определенные финансовые преимущества, считают эксперты.

В наследство от Columbia Helicopters новому владельцу достанутся вертолеты Vertol107, Chinook 234/

СН-47D, которые задействованы в достаточно узком сегменте: строительство-монтаж-транспортирование. Ожидается, что сделка завершится до 31 декабря 2018 года, при этом бренд Columbia Helicopters сохранится. Bristow продолжит осуществлять работу из штаб-квартиры в Хьюстоне, штат Техас, а Columbia «останется» в штаб-квартире в Авроре, штат Орегон.

За минувший финансовый год Columbia Helicopters зафиксировала выручку в \$281 млн. и скорректированную EBITDA \$117 млн.



## Bombardier построит техцентр в Ле-Бурже

Канадский авиапроизводитель Bombardier официально объявил о запуске строительства нового технического центра в парижском аэропорту Ле-Бурже. Как ожидается новый современный объект будет введен в эксплуатацию через 18 месяцев. Клиентам будут доступны линейное и базовое обслуживание, а также услуги по установке интерьера и дополнительного оборудования. Техцентр планирует работать со всеми семействами самолетов, включая новейший Global 7500. В Bombardier не раскрывают детали будущего комплекса, говоря лишь о том, что он станет крупнейшим в Европе.

После окончания строительства в Ле-Бурже, канадский производитель будет иметь семь собственных технических центров в Старом Свете: Лондон (Luton и Biggin Hill Airport), Линц, Ницца, Канны, Милан, Олбия. Также клиенты производителя могут обратиться в 11 авторизованных сервисных центров в регионе.

Ранее компания сообщила о ряде улучшений в послепродажном обслуживании владельцев бизнес-джетов. Так, недавно Bombardier решил добавить вторую мобильную ремонтную бригаду (MRT), которая будет работать на Challenger 300/350 с базировкой во Франкфурте, Германия. «С 2014 года мы летаем на Learjet 45 по всей территории Соединенных Штатов для доставки запчастей и специалистов туда, где они необходимы. Это очень успешная программа», - сказал Жан-Кристоф Галлахер, вице-президент и генеральный менеджер компании по работе с клиентами. «Следующим шагом в улучшении нашего опыта работы с клиентами станет организация в Европе такого же сервиса».

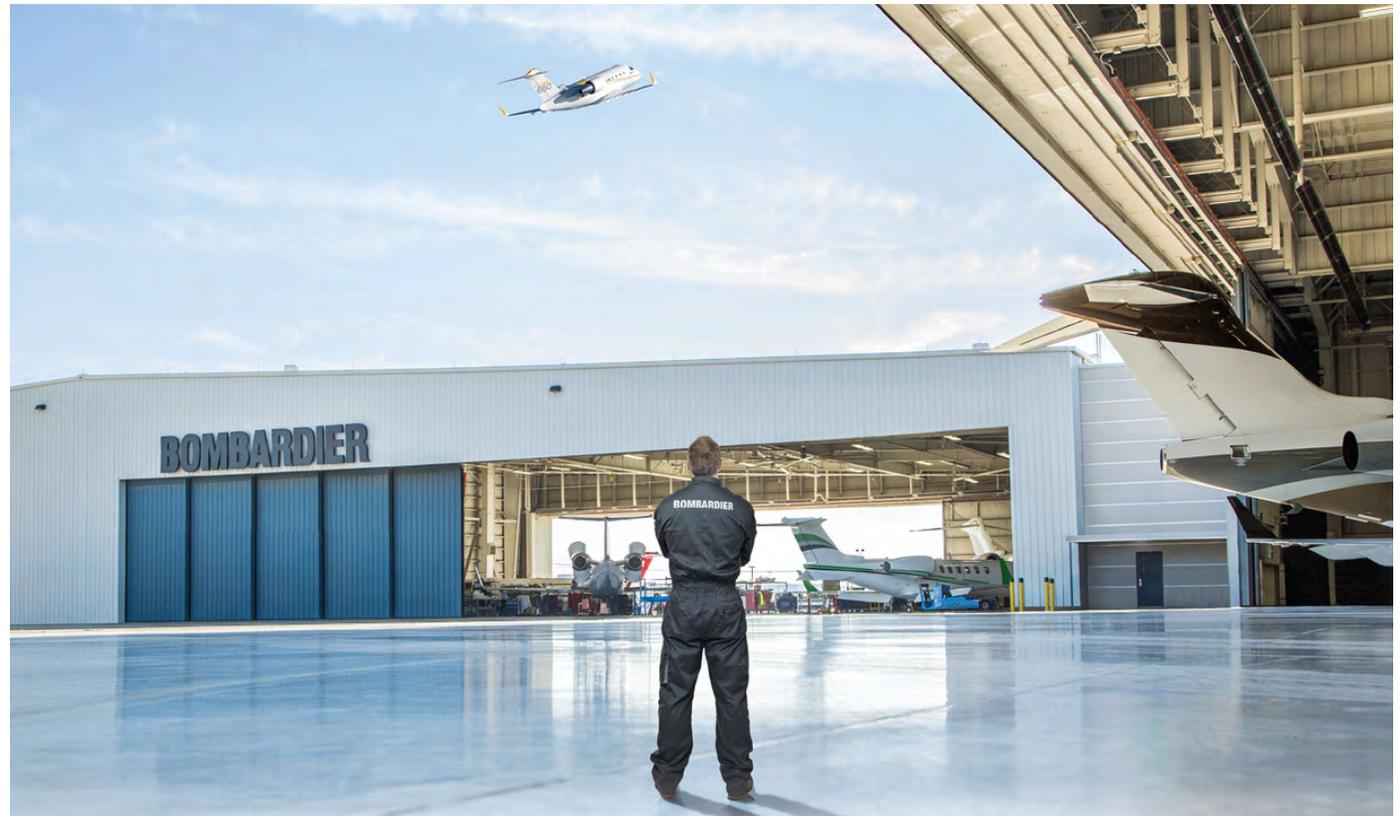
Во второй половине этого года новый самолет начал перевозить запчасти и техников для решения проблем в ситуации AOG с самолетами Learjet,

Challenger и Global по всей Европе. Базирование джета с использованием склада запасных частей Bombardier во Франкфурте, обеспечивает работу в Северной Африке, на Ближнем Востоке и в России. «Для нас это стратегический шаг, который позволит вывести реагирование в Европе на совершенно новый уровень», - сказал он.

В настоящее время мобильные ремонтные бригады компании Bombardier имеют 23 грузовика по всему миру, и они дополняют шесть новых станций технического обслуживания в Европе и центры техни-

ческого обслуживания в Вичита, Канзас, и Линц, Австрия.

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



## Второй AW189 в российском парке

Российская компания «Авиашельф» приступает к эксплуатации нового типа вертолета - Leonardo AW189. Вертолет с бортовым номером RA-01962 на территории аэропорта «Южно-Сахалинск» неделю назад и после сборки приступил к тестовым полетам. В ближайшее время итало-британская машина приступит к сахалинским нефтяникам на буровые платформы. Напомним, что для «Авиашельф» вертолет приобрел один из его основных клиентов — компания Exxon Neftegas Limited.

«Вертолет AW189 считается очень безопасным. При создании этой модели использовались самые современные технологии производства, в вертолете

установлено самое качественное оборудование, он более скоростной. Этот вертолет позволит повысить регулярность полетов и сделать перевозку сотрудников нефтегазовых компаний на шельф Сахалина более быстрой и еще более безопасной», - отметил генеральный директор авиакомпании «Авиашельф» Виктор Аксютин.

Вертолет модели AW189 стал 14-м по счету и первым иностранным в летном парке «Авиашельфа». Воздушные суда, которые базируются на трех аэродромах (в Южно-Сахалинске, Охе и Ногликах) — отечественного производства, известных моделей Ми-8Т и Ми-8 МТВ-1. Все вертолеты «Авиашельфа»

соответствуют международным стандартам безопасности.

Ранее, в октябре АО НПК «ПАНХ» приступила к эксплуатации первого в РФ вертолета Leonardo AW189. Компания получила допуск к коммерческой эксплуатации и планирует задействовать воздушное судно для авиационных работ при строительстве Турецкого потока. AW189 зарегистрирован в России (RA-01693) и имеет, так называемую офшорную конфигурацию для перевозки 19 пассажиров. «Воздушное судно, поступившее в компанию, включает в себя все оборудование, необходимое для выполнения полетов по обслуживанию морских судов и буровых платформ», - комментируют в компании.

В середине 2018 года Leonardo объявила, что суперсредний вертолет AW189 будет эксплуатироваться авиакомпанией «Авиашельф» для выполнения транспортных операций в интересах нефтегазовой отрасли на острове Сахалин. Вертолет будет поставлен вместе с пакетом поддержки и обучением персонала. Поставка ожидается в конце 2018 года. 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. Однако, главными достоинствами новой машины, обеспечивающими ей низкий расход топлива, высокую крейсерскую скорость, а также большую дальность полета, являются новый аэродинамический дизайн фюзеляжа, конструкция несущей системы и инновационный дизайн лопастей несущего винта. Именно эти конструкторские решения позволяют вертолету развивать крейсерскую скорость 269-287 км/ч.



## Luxaviation не хочет участвовать в EBACE 2019

Luxaviation, один из крупнейших в Европе бизнес-операторов, не планирует участие в EBACE 2019, главном событии деловой авиации в Европе, заявив, что мероприятие в Женеве слишком дорого и что его можно перенести в другой город. Об этом говорится в открытом письме генерального директора Luxaviation Патрика Хансена, адресованного генеральному директору ЕВАА Атару Хусейну Хану.

«Я могу заверить вас, что для операторов, хендлеров и провайдеров ТОиР, и я предполагаю, что даже для

производителей, стало очень дорого участвовать и экспонироваться на выставке», - пишет Хансен. «Особенно важной проблемой для EBACE является ее местоположение в Женеве. Участие в мероприятиях в Женеве намного дороже, чем на деловых выставках в других местах Европы». Он предложил «переместить EBACE в менее дорогой город, чем в Женева».

Участие в EBACE может «легко обойтись компаниям в сотни тысяч евро», - говорит Хансен, и стоимость

выставочных площадей еще увеличится в 2019 году. Он призвал ЕВАА «использовать свои ресурсы, финансовые и операционные, для поддержки индустрии деловой авиации в Европе, а не организовывать события, которые могут быть финансово выгодными для ЕВАА, но оказывают контрпродуктивное воздействие на отрасль, которой она служит».

«Пришло время для того, чтобы EBACE изменилась», - заключил Хансен. «Я, конечно, надеюсь, что больше людей поделится с вами аналогичными взглядами и что это открытое письмо может таким образом внести изменения в увлеченную и ценностную нишу».

НБАА и ЕВАА ответили в совместном письме, в котором предлагают встретиться лицом к лицу для дальнейшего обсуждения проблем Luxaviation и подчеркнули, что организаторы всегда поощряют постоянный диалог со всеми участниками об их потребностях и ожиданиях от EBACE, сказал Дэн Хаббард, старший вице-президент по коммуникациям НБАА.

Письмо организаторов также предложило эмпирические данные о стоимости мероприятия, основанные на последних ежегодных независимых опросах, проведенных среди экспонентов и участников. «Мы сообщали, что в этих опросах респонденты оценили шоу как отличное с точки зрения стоимости», - сказал Хаббард, добавив: «В целом, хотя мы рады, что отклик в 2018 году был очень хорошим, мы также рады, что видим стабильную регистрацию экспонентов на EBACE 2019 года. Мы считаем, что это частично связано из-за стоимости, предложенной в этом году».

Организаторы выставки также ведут постоянный диалог не только с экспонентами, но и с аэропортом Женевы, Palexro и городскими чиновниками, для обсуждения обратной связи.



## На вторичном рынке снижается количество сделок

Консалтинговая компания JETNET опубликовала отчет о состоянии вторичного рынка деловых самолетов и вертолетов в сентябре и за три квартала 2018 года. За первые девять месяцев 2018 года было продано 6781 подержанных самолетов (включая коммерческие) и вертолетов. Это на 681 сделок или на 9,1% меньше по сравнению с 2017 годом во всех секторах рынка.

В сентябре показатели флота, выставленного на продажу, снизились во всех рыночных сегментах, за исключением поршневых вертолетов. Бизнес-джеты показали наибольшее снижение относительного количества выставленных на продажу самолетов по сравнению с другими сегментами. В сентябре 2018 года количество выставленных на продажу бизнес-джетов составило 8,9% относительно эксплуатируемого флота по сравнению с 10,4% в прошлом году.

Снижение количества бизнес-джетов на вторичном рынке – это очень хорошая новость, и эксперты

JetNet наблюдают устойчивый «рынок продавца». Запасы подержанных бизнес-джетов уменьшились и теперь их количество находится ниже отметки 2000, на уровне 1934 самолетов.

В течение первых девяти месяцев 2018 года бизнес-джеты демонстрировали снижение на 1,6% количества сделок купли-продажи (включая лизинг), по сравнению с аналогичным периодом 2017 года. Тем не менее, время экспозиции бизнес-джетов уменьшилось на 27 дней, до 285 дней по сравнению с 312 днями в прошлом году. Для продажи турбовинтовых самолетов в среднем требовалось на 27 дней меньше по сравнению с прошлым годом, но продажи снизились на 0,9%.

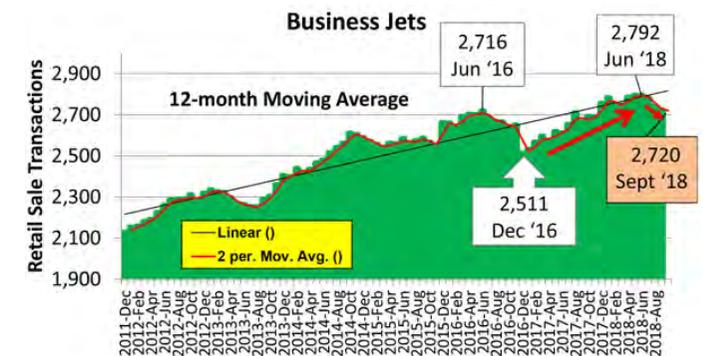
В этом отчете впервые приводятся данные о поршневых самолетах. Следует отметить два наблюдения. Относительное количество выставленных на продажу самолетов в этом сегменте составляет более 10%, а число сделок с начала года увеличились на 28,7%

(единственный сегмент рынка, который показал рост) по сравнению с показателями 2017 года. Среднее время экспозиции на рынке поршневых самолетов сократилось на 82 дня по сравнению с прошлым годом.

Вторичный рынок газотурбинных вертолетов показал с начала года снижение сделок купли-продажи на 6,3%, в то время как поршневые вертолеты продемонстрировали спад в продажах с начала года на 12%.

Сегмент коммерческих авиалайнеров (включая авиалайнеры, преобразованные в VIP), рынок которых отслеживает JETNET, включает выставленные на продажу как реактивные, так и турбовинтовые самолеты. С начала года количество сделок в этом сегменте составило 1351 транзакций – это меньше, чем в сегменте бизнес-джетов (1975 сделок). Тем не менее, в сегментах подержанных бизнес-джетов, коммерческих реактивных самолетов и газотурбинных вертолетов превышен рубеж 1000 продаж с начала года. Эти сегменты занимают 65% от общего объема продаж.

График 12-месячной средней скользящей продаж бизнес-джетов с января 2011 года по сентябрь 2018



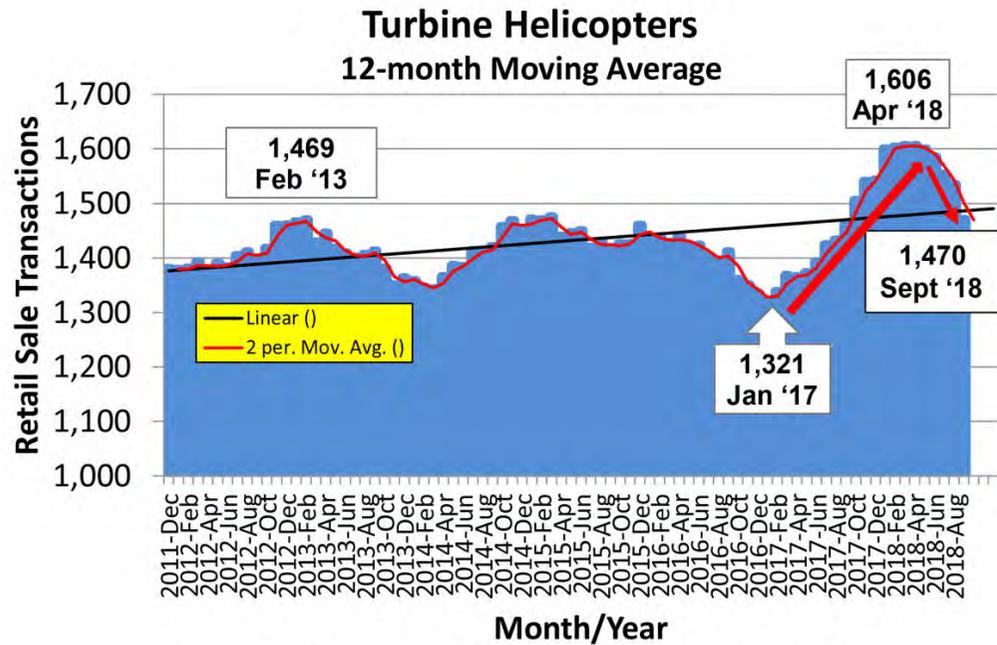
Worldwide Trends								
September 2018	Business Aircraft			Helicopters		Commercial Airliners		Total
	Jet	T/P	Piston	Turbine	Piston	Jet	T/P	ALL
In-Operation Fleet	21,807	15,437	5,936	22,238	9,992	28,485	7,556	111,451
For Sale	1,934	1,052	628	1,267	567	304	385	6,137
% of Fleet For Sale 2018	8.9%	6.8%	10.6%	5.7%	5.7%	1.1%	5.1%	5.5%
% of Fleet For Sale 2017	10.4%	7.4%	11.0%	6.5%	5.4%	1.3%	5.3%	6.1%
Change - % For Sale	(1.5) pt	(-0.6) pt	(-0.4) pt	(0.8) pt	0.3 pt	(-0.2) pt	(0.2) pt.	(0.6) pt.
January to September 2018								
Full Sale Transactions *	1,975	978	448	1,064	601	1,351	364	6,781
Average Days on Market	285	287	367	519	294	586	479	391
Y-T-D January to September 2018 vs 2017								
% Change - Sale Transactions	-1.6%	-0.9%	28.7%	-6.3%	-12.0%	-16.1%	-13.1%	-9.1%
Change - Avg. Days on Market	-27	-27	-82	28	-79	63	-12	-19

года показывает, что с декабря 2016 года (самый низкий показатель за последние 22 месяца) в сегменте бизнес-джетов наблюдалось очень быстрое восстановление, до июня 2017. Однако в последние 3 месяца зафиксировано снижение на 2,6%.

Начиная с января 2017 года (самый низкий показатель за последний 21 месяц), вторичный рынок газотурбинных вертолетов быстро восстанавливался до апреля 2018 года. Однако за последние 5 месяцев наблюдалось снижение на 8,5%.

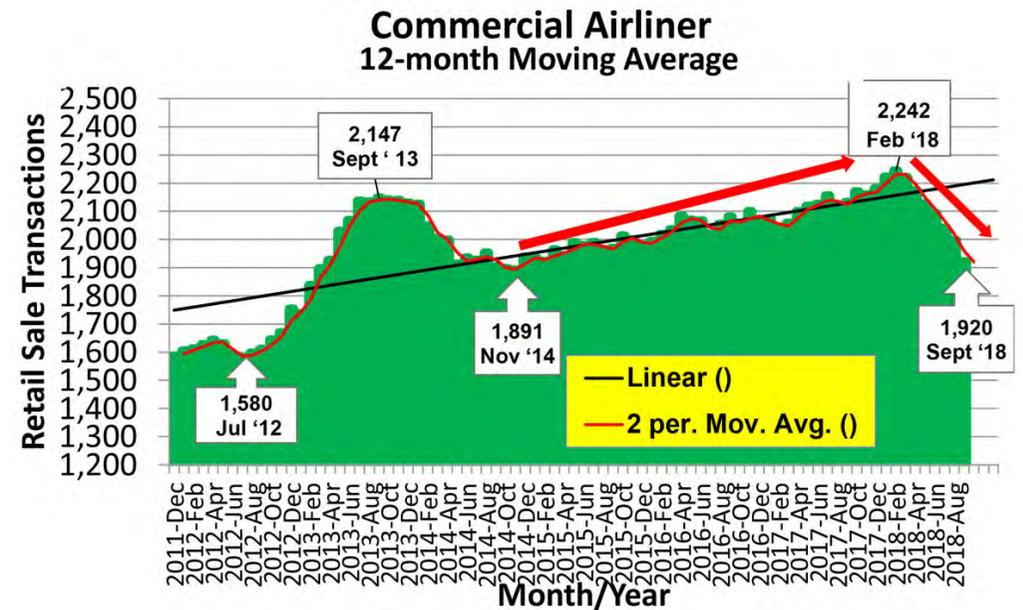
С ноября 2014 года (самый низкий показатель за последние 46 месяцев) на рынке коммерческих реактивных авиалайнеров наблюдался устойчивый подъем до февраля 2018 года. Однако в течение последних 7 месяцев наблюдалось снижение на 14,4%.

Pre-owned Turbine Helicopters Retail Sale Transactions \*  
Dec. 2011 to Sept. 2018



Source: JETNET; Analysis & Presentation by Chase & Associates  
\* Whole Sale and Lease Transactions

Pre-owned Commercial Airliner Retail Sale Transactions \*  
Dec. 2011 to Sept. 2018



Source: JETNET; Analysis & Presentation by Chase & Associates  
\* Whole Sale and Lease Transactions

### III Премия за наивысшие достижения в области деловой авиации «Крылья бизнеса»

Уважаемые коллеги! Объединенная Национальная Ассоциация Деловой Авиации (ОНАДА) приглашает Вас принять участие в III Премии за наивысшие достижения в области деловой авиации «Крылья бизнеса». Премия вручается по итогам 2018 года.

22 февраля 2019 года в Москве состоится церемония награждения лауреатов премии. В торжественной обстановке победителям в 13 номинациях будет вручен главный приз и символ премии: эксклюзивная статуэтка «Крылья бизнеса», выполненная по специ-

альному проекту. Фигура бизнесмена выполнена из бронзы, патинированной глазурью, его крылья - из фрезерованного стекла, а постамент - из хрусталя.

Посетить церемонию можно, приобретя билеты на сайте [www.wingsaward.ru](http://www.wingsaward.ru). Продажа билетов стартует 3 декабря 2018 года.

**13 номинаций:** в этом году с учетом конъюнктуры и тенденций рынка премия вручается в 13 номинациях:

- Авиакомпания деловой авиации
- Оператор АОН (международное участие)
- Зарубежная авиакомпания деловой авиации
- Оператор деловой авиации – вертолеты (пассажирские перевозки)
- Инфраструктура для деловой авиации (терминалы и ангарные комплексы)
- Инфраструктура для деловой авиации – хелипорты
- Компания по наземному обслуживанию
- Компания по техническому обслуживанию (международное участие)
- Компания по организационному обеспечению полетов (международное участие)
- Компания – брокер
- Сервисная компания в деловой авиации
- Кейтеринг в деловой авиации
- Проект года в деловой авиации России (международное участие)

Вне конкурса премия вручается в номинации «За вклад в развитие деловой авиации в России».

Подать заявку на соискание может любая организация, зарегистрированная не позднее 31 декабря 2017 года и занятая в деловой авиации. Для участия в премии в качестве номинанта необходимо заполнить



заявку (форма заявки на сайте [www.wingsaward.ru](http://www.wingsaward.ru)) и направить ее вместе со всеми необходимыми материалами по адресу [jury@wingsaward.ru](mailto:jury@wingsaward.ru).

Экспертный совет в составе 11 человек выбирается путем опроса членов ОНАДА. В Экспертный совет войдут кандидаты, предложенные членами ОНАДА и набравшие наибольшее количество голосов.

Жюри премии в составе трех человек определяется Правлением ОНАДА. Жюри не участвует в выборе победителей, а только следит за правильностью подсчета голосов и фиксирует результаты, путем подписания соответствующего протокола. В номинации «За вклад в развитие деловой авиации



в России» обладатель премии «Крылья бизнеса» будет определен Правлением ОНАДА путем личного голосования членов Правления.

Информация о номинантах на сайте премии: после получения заявки на участие в премии, при условии наличия и достоверности всех материалов и данных, информация о номинанте размещается на сайте премии. Информация публикуется на русском и английском языках.

Определение победителей один из самых важных этапов премии. Победители в 13 номинациях будут определены Экспертным советом премии непосредственно на церемонии. Жюри премии проследит за правильностью подсчета голосов и зафиксирует результаты в протоколе.

Онлайн голосование будет проходить на сайте премии. Посетители сайта смогут поставить «лайк» одному участнику в каждой номинации. В этот раз онлайн голоса не будут формировать итоговый балл, но могут иметь информационный характер для членов Экспертного совета.

Информация о победителях публикуется на сайте премии, направляется членам ассоциации, другим организациям, занятым в деловой авиации, в средства массовой информации. Обладатель премии вправе использовать логотип «Крылья бизнеса» на любых своих печатных и электронных материалах, с обязательным указанием года получения премии.

Приглашаем всех принять участие в III премии «Крылья бизнеса» и торжественной церемонии 22 февраля 2019 года и желаем успехов!



## Достучаться до небес

«Причудами нашего «национального достояния» назвали участники XI Вертолетного форума инициативу гендиректора «Роснефти» Игоря Сечина запретить эксплуатацию вертолетов старше 25 лет. Вслед за ним в августе этого года минпромторг и минтранс России объявили о планах осуществить радикальный проект по модернизации российского вертолетного парка, поставив под удар самую ходовую модель отрасли Ми-8 и ее «возрастные» модификации Ми-8Т, Ми-8П и Ми-8МТ. В результате этой операции в утиль будет списано 633 винтокрылые машины - почти половина авиапарка страны.

Собравшиеся на Казанском вертолетном заводе участники рынка отметили, что обновление летной техники по силам только таким крупным компаниям-операторам, как «ЮТэйр», «Роснефть», «Газпром

авиа», но для большинства авиаперевозчиков эти условия могут оказаться неподъемными.

«Многие вкладывали деньги в Ми-8. Он себя проявил хорошо. Если сегодня запретить коммерческую эксплуатацию этих машин, то с рынка уйдет 15-25% компаний. Чтобы это не было ударом по эксплуатантам, все должно быть сделано поэтапно, цивилизованно», - заявил директор пермской авиакомпании «Геликс» Николай Варганов.

Зампред Ассоциации вертолетной индустрии (АВИ) Александр Калачев подтвердил, что ситуация приведет к экономическим потерям эксплуатантов. В России мало, кто из предприятий готов отдать полмиллиарда рублей на новый вертолет, а потом еще 9 месяцев ждать, когда он будет готов. Второй удар для авиакомпаний - повышение стоимости летного часа.

«Средний срок службы вертолетов в Европе и Америке - 26 лет. И никаких воплей, что старые вертолеты нужно утилизировать, нет. У нас раньше средний срок службы техники был 19 лет, сейчас - 33. С 1 декабря 2019 года, если вся возрастная техника будет запрещена, на всю страну останется 250 вертолетов и еще 3 вертолета МИ -26», - заявил представитель компании-эксплуатанта.

Его поддержали коллеги: пока использование Ми-8 для них выгоднее других моделей, а вот когда содержание таких геликоптеров станет накладным, они сами перейдут на новую технику.

«Зачем мы торопимся уничтожить Ми-8? Это великолепная машина - берет на борт 22 человека, и цена ее в два раза ниже других», - возмутился руководитель авиакомпании Виктор Степанов.

### *Старый лучше новых*

Участники дискуссии в один голос отмечали: нельзя считать, что любой вертолет, старше 25 лет, опасен для эксплуатации. Своевременное техобслуживание, соблюдение всех регламентных процедур, применение качественных ГСМ и оригинальных запчастей позволяет содержать технику в хорошем состоянии годами. Как говорится, в авиации нет понятия старый-новый, а есть - пригодный к эксплуатации или нет.

Свой весомый вклад в защиту возрастной техники сделал «патриарх вертолетной науки», начальник группы «Анализа условий эксплуатации ТОиР» ГосНИИ Гражданской авиации Николай Осипов. Основным аргументом проекта по модернизации российского авиапарка - безопасность полетов.



Осипов с цифрами в руках доказывал, что, анализ данных с 1994 по 2017 год показывает: Ми-8Т - самый надежный и безопасный вертолет в мире. По этому показателю он в два раза опережает свои более поздние модификации. Показатель выживаемости без пожара у Ми-8 составляет 85%, у АМТ и МТВ - 60%, при пожаре - 50% и 30% соответственно. Повышенная аварийность этих модификаций, по словам Осипова, связана с тем, что топливные баки у них расположены сверху, близко к горячему двигателю и любое опрокидывание ведет к пожару.

Второй фактор - пересаживаясь на новые машины, летчики «впадают в эйфорию» и сильнее рискуют. Кроме того, их профессионализм ниже чем был у пилотов во времена СССР. «Повышать безопасность полетов нужно, в первую очередь, за счет повышения квалификации летчиков. Строить тренажеры и заставлять летчиков на них тренироваться», - подчеркнул эксперт.

Осипов прямо назвал тех, кто стоит за сомнительной инициативой по насильственной утилизации львиной доли вертолетного парка страны.

«Это все причуды нашего национального достоинства - «Роснефти». Сечин издал приказ не использовать Ми-8Т, старше 25 лет, за ним потянулись другие прихлебатели. Международная Ассоциация производителей нефти газа издали положение об использовании воздушного транспорта. Там нет ни слова про возраст вертолетов, только сказано о поршневых вертолетах, так как они небезопасны. А наши летают на поршневых «Робинсонах». И «национальное достоинство» по этому поводу молчит», - под одобрение присутствующих закончил Осипов.

Солидарен с ним и Валерий Гудимов, который считает, что «плохая статистика» складывается из-за человеческого фактора. Особенно часто ЧП случаются на незапланированных рейсах, когда vip-персон везут на охоту или рыбалку. Он же отметил, что по сравнению с советским и более поздними периодами ухудшилось качество изготавливаемой заводами продукции, поэтому возрастная техника порой в эксплуатации показывает себя лучше более «свежей». Под аплодисменты зала он бросил клич увеличить срок эксплуатации вертолетов с 25 до 50 лет.

### **Омоложение - это мировой тренд**

Основным интересантом проекта модернизации являются производители. Замещение возрастных вертолетов новой техникой может стимулировать производство, положительно повлиять на экономику заводов-изготовителей. С другой стороны, производственный план холдинга «Вертолеты России» настроен на определенный спрос. Форсировать выпуск новых вертолетов не всем предприятиям по плечу. Это может привести к дефициту техники.

Однако, похоже, пока об этом в холдинге не думают. Руководитель проектов АО «Вертолеты России» Николай Титов заявил, что во главу угла нужно ставить удобство и интересы пассажиров.

«Сколько бы мы эту мантру не повторяли, мы, как граждане этой страны, должны с уважением относиться к пассажирам. Мы все равно будем предлагать рынку вертолеты нового поколения, сепарировать их на пассажирские и грузовые. Мировой тренд - омоложение парка. В США, Японии, Европе более 60% - это техника моложе 25 лет. Средний возраст

судов «Аэрофлота» - 4,5 года, политика компании - иметь самолеты, не старше 15 лет. Это связано с имиджем «Аэрофлота», - отметил Титов.

Другой представитель холдинга пообещал проанализировать все недостатки выпускаемой техники, и в течение 3-4 лет внести существенные изменения, которые увеличат дальность и продолжительность полетов. «Что не так с нашей техникой?» - бросил он клич в массы. «Нули уберите», - под хохот зала получил он ответ.

Представители холдинга продемонстрировали новый модельный ряд вертолетов, в том числе новинку Ми-38. Сертификат на него получен в 2015 году, и уже есть «пакет заказов».

«Вы показали нам 5 типов новинок. Из этих машин, какие эксплуатируются, кроме «Ансата»? Ми-38 сколько эксплуатируется? Ноль. Ми-131: три выпустили, один попал в аварию...А ведь 633 машины выйдут из эксплуатации в случае запрета. Кто поставил рамку 25 лет? Чем это вызвано?», - вернул дискуссию в прежнее русло Гудимов.

### **Искусственный барьер**

Подвел черту под обсуждением Александр Калачев. Он поддержал компании-операторов, которые в своей решимости «достучаться до небес» были готовы даже обращаться в суд. От имени АВИ был принят проект резолюции, в которой говорится, что искусственное ограничение срока службы вертолетов Ми-8 всех типов не обосновано ни с технической, ни с экономической точек зрения.

*Элеонора Рылова, РБК*

# Номинанты III Премии «Крылья бизнеса»

НАЦИОНАЛЬНАЯ ПРЕМИЯ ЗА НАИВЫСШЕЕ ДОСТИЖЕНИЕ В ДЕЛОВОЙ АВИАЦИИ  
A NATIONAL AWARD IN THE FIELD OF BUSINESS AVIATION

22 ФЕВРАЛЯ  
FEBRUARY  
2019

WINGSAWARD.RU

DOMODОВОVO  
BUSINESS AVIATION  
CENTER - MOSCOW

ООО «БИЗНЕС АВИАШН ЦЕНТР»  
Номинация: Инфраструктура для деловой авиации

BUSINESS AVIATION CENTER, LTD.  
Nominated: Business Aviation Infrastructure terminals and hangar blocks

КРЫЛЬЯ  
БИЗНЕСА

НАЦИОНАЛЬНАЯ ПРЕМИЯ ЗА НАИВЫСШЕЕ ДОСТИЖЕНИЕ В ДЕЛОВОЙ АВИАЦИИ  
A NATIONAL AWARD IN THE FIELD OF BUSINESS AVIATION

22 ФЕВРАЛЯ  
FEBRUARY  
2019

WINGSAWARD.RU

JET SERVICE

ДЖЕТ СЕРВИС  
Номинация: Сервисная компания в деловой авиации

JET SERVICE  
Nominated: Service company in business aviation

КРЫЛЬЯ  
БИЗНЕСА

НАЦИОНАЛЬНАЯ ПРЕМИЯ ЗА НАИВЫСШЕЕ ДОСТИЖЕНИЕ В ДЕЛОВОЙ АВИАЦИИ  
A NATIONAL AWARD IN THE FIELD OF BUSINESS AVIATION

22 ФЕВРАЛЯ  
FEBRUARY  
2019

WINGSAWARD.RU

RUBAA Tulpar

РЕГИОНАЛЬНЫЙ ФОРУМ  
ДЕЛОВОЙ АВИАЦИИ В КАЗАНИ  
Номинация: Проект года в деловой авиации России

REGIONAL BUSINESS  
AVIATION FORUM IN KAZAN  
Nominated: Project of the year in business aviation in Russia

КРЫЛЬЯ  
БИЗНЕСА

НАЦИОНАЛЬНАЯ ПРЕМИЯ ЗА НАИВЫСШЕЕ ДОСТИЖЕНИЕ В ДЕЛОВОЙ АВИАЦИИ  
A NATIONAL AWARD IN THE FIELD OF BUSINESS AVIATION

22 ФЕВРАЛЯ  
FEBRUARY  
2019

WINGSAWARD.RU

RUBAA

КОНФЕРЕНЦ-ПРОГРАММА  
В РАМКАХ ВЫСТАВКИ RUBAE  
Номинация: Проект года в деловой авиации

CONFERENCE PROGRAM AT RUBAE  
Nominated: Project of the Year in Business Aviation

КРЫЛЬЯ  
БИЗНЕСА

НАЦИОНАЛЬНАЯ ПРЕМИЯ ЗА НАИВЫСШЕЕ ДОСТИЖЕНИЕ В ДЕЛОВОЙ АВИАЦИИ  
A NATIONAL AWARD IN THE FIELD OF BUSINESS AVIATION

22 ФЕВРАЛЯ  
FEBRUARY  
2019

WINGSAWARD.RU

Tulpar Air

АВИАКОМПАНИЯ «ТУЛПАР Эйр»  
Номинация: Авиакомпания деловой авиации

TULPAR AIR  
Nominated: Business aviation Airline

КРЫЛЬЯ  
БИЗНЕСА

НАЦИОНАЛЬНАЯ ПРЕМИЯ ЗА НАИВЫСШЕЕ ДОСТИЖЕНИЕ В ДЕЛОВОЙ АВИАЦИИ  
A NATIONAL AWARD IN THE FIELD OF BUSINESS AVIATION

22 ФЕВРАЛЯ  
FEBRUARY  
2019

WINGSAWARD.RU

Your Charter

ВАШ ЧАРТЕР  
Номинация: Компания брокер

YOUR CHARTER  
Nominated: Broker company

КРЫЛЬЯ  
БИЗНЕСА

## Самолет недели

Оператор: *Klas Jet*

Тип: *Bombardier CRJ-200LR (CL-600-2B19)*

Год выпуска: *1998 г.*

Место съемки: *октябрь 2018 года, Moscow Sheremetyevo - UUEE, Russia*



Фото: *Дмитрий Петроченко*