



На минувшей неделе в Москве прошла традиционная вертолетная выставка HeliRussia. Как нам показалось, в этом году главное вертолетное мероприятие нашей страны приобрело некий деловой лоск. Мы встречали не только представителей вертолетной отрасли, но и их «смежников», которым все больше интересен вертолетный сегмент, а вернее его применение в своем бизнесе. Представители операторов деловой авиации, брокеров в этом году также было значительно больше, чем ранее. И это радует!

Темы вертолетных VIP перевозок набирают обороты – это факт. Но мы только выходим на этот рынок, знакомимся с правилами и ищем оптимальные бизнес-модели. Но самое главное, что первые операторы уже работают, а это значит, что в ближайшей перспективе мы станем свидетелями рождения принципиально нового сегмента, который будет наравне конкурировать с классическими бизнес-перевозками. Да и вообще, к VIP сегменту в этом году на HeliRussia был пристальный интерес. Airbus, Bell Helicopter и Leonardo вновь привезли в Москву свои относительно новые машины, а в течение первых двух дней было заключено несколько контрактов и анонсированы интересные проекты в области сотрудничества.

Подробнее о выставке мы напишем чуть позже. Мы подготовили несколько аналитических материалов и интересные интервью. Но уже не за горами женева выставка EBACE, а значит вновь катастрофическая нехватка времени. Так что простите, уважаемые читатели, за столько поверхностный рассказ о главной вертолетной выставке России.



Российский предпоказ Global 7500

В Центре Бизнес-Авиации (ЦБА) Внуково-3 канадская компания Bombardier представляет российским клиентам полномасштабный макет новейшего бизнес-джета Global 7500

стр. 20



Деловая авиация в Европе стагнирует

Согласно отчету Business Aviation Monitor от WINGX, в апреле в Европе было выполнено 66165 рейсов бизнес-авиации. Несмотря на то, что апрельский трафик находится на уровне марта, это на 3,1% меньше, чем в апреле 2018 года

стр. 21



«Мы будем поддерживать операторов в РФ»

В преддверии выставки HeliRussia 2019 Томас Земан, Генеральный директор Airbus Helicopters Vostok, рассказал о вертолетном рынке России

стр. 23



Сервис и качество важнее, чем количество

Целью нашей поездки в Любляну стал визит к старинным друзьям из компании Elit'Avia. Мы благодарим Мишеля Кулона, генерального директора компании, за то, что он сумел найти для нас время

стр. 27

Gulfstream
G500



2-REG зарегистрировал 500-й самолет

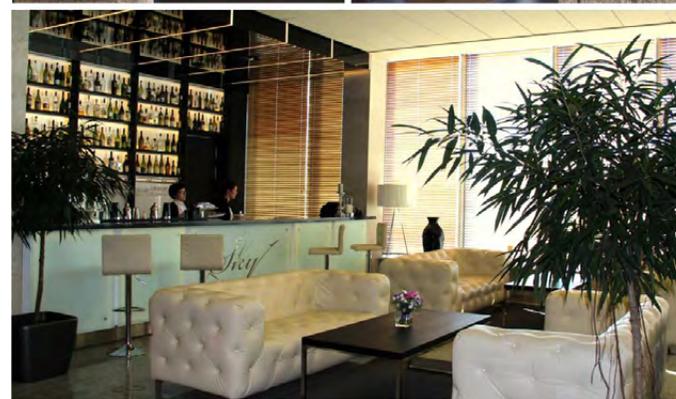
500-ое зарегистрированное воздушное судно является важной вехой для Государственного регистра воздушных судов Гернси (2-REG). Такой ключевой рубеж, достигнутый с момента формирования реестра в декабре 2013 года, явно демонстрирует существенный рост популярности реестра.

«Превышение отметки в 500 самолетов, безусловно, является большим достижением для 2-REG», - сказал директор реестра Паоло Лирони. «Авиационное сообщество уже поняло преимущества и профессионализм 2-REG, который сегодня обеспечивает коммерческий подход мирового класса с круглосуточным обслуживанием и столь необходимой доступностью и гибкостью, обеспечивая ясную ценность для всех клиентов».

2-REG – это реестр ИКАО, широко известный во

всем мире, регистрирующий все категории воздушных судов, включая коммерческие самолеты, бизнес-джеты, вертолеты и авиацию общего назначения. В 2015 году 2-REG начал выдавать Aircraft Operating Certificate (AOC), и к настоящему времени выдано шесть AOC.

Реестр воздушных судов 2-REG начал работу в декабре 2013 года. Он базируется в Гернси, которая является зависимой территорией Британской Короны, но независимой от Соединенного Королевства и не входящей в Европейский Союз. 2-REG является регистром, основанным на ИКАО, вне юрисдикции EASA и FAA. 2-REG проверяет TCDS, выданные EASA, FAA, CAAC и ANAC. Все самолеты, покидающие 2-REG, успешно экспортируются в следующий орган без каких-либо проблем.



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

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

АСJ319 покажут на выставке EBACE

Airbus Corporate Jets покажет бизнес-джет АСJ319 на выставке деловой авиации EBACE, которая пройдет в Женеве с 21 по 23 мая. Представленный самолет эксплуатируется компанией K5 Aviation, которая занимается чартерными перевозками класса VVIP. Самолет сертифицирован для выполнения полетов в компоновке до 19 пассажиров. Данный борт впервые примет участие в выставке EBACE

«Деловые самолеты Airbus предлагают пассажирам еще больше комфорта и пространства на борту, оставаясь при этом конкурентными в плане стоимости. Вы можете сами убедиться в этом, посетив наш борт на выставке», - отметил Бенуа Дефорж, президент АСJ.

Самолеты АСJ задают новые стандарты на рынке де-

ловых авиаперевозок, как с точки зрения пассажирского комфорта, так и с точки зрения операционной эффективности. Именно этим лайнерам в большинстве случаев отдают предпочтения операторы и частные заказчики. Опыт эксплуатации этих самолетов показал, что клиенты высоко ценят высокий уровень комфорта, увеличенное индивидуальное пространство, а также возможность свободного передвижения на борту. Кроме того, эти самолеты воплощают в себе все самые передовые технологические достижения: ЭДСУ, возможность установки дополнительных топливных баков, композитные материалы, улучшенная авионика и системы навигации, оперативная техническая поддержка по всему миру.

В общей сложности Airbus поставил заказчикам уже около 200 самолетов АСJ.





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
 Факс: +7 495 589 97 56 comm@meridian-avia.com

Волваздел и Сблв 2009 лалалел горсавлн ларелн комалн Волваздел лс. лн лел десернн структур лблволваздел лс. Все права зашлщелн.



Непревзойденный. От замысла до воплощения.

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

businessaircraft.bombardier.com

BOMBARDIER

Американский трафик растет

В соответствии с последним ежемесячным отчетом Argus TraqPak, в апреле трафик деловой авиации в США, Канаде и Карибском бассейне вырос на 1,8% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. При этом полеты по Part 135 (коммерческие чартеры) показали падение 11-й месяц подряд.

В прошлом месяце полеты самолетов в долевом владении увеличились на 7,7% по сравнению с апрелем 2018 года, что обусловлено 11,3-процентным скачком активности легких бизнес-джетов. Джеты среднего размера в этой категории также показали увеличение трафика на 12,1%. Тем не менее, в апреле количество полетов на больших бизнес-джетах в долевом владении сократилось на 13,2% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, что стало самым большим падением для любой категории деловой авиации или размера самолета.

Частные полеты по Part 91 в апреле увеличились на

2,6%, причем все категории воздушных судов показали рост активности. Наибольший прирост зафиксирован в сегменте средних джетов и составил 3,7%, а ними следуют легкие самолеты – 2,8%. Что касается полетов по Part 135, то в этом сегменте в апреле активность снизилась по сравнению с прошлым годом на 1,3%, поскольку полеты на легких бизнес-джетах в этом сегменте упали на 7,6%. Полеты турбовинтовых самолетов по Part 135 также снизились на 0,7%. Однако трафик крупноразмерных джетов по Part 135 вырос на 3,1%.

При комбинации различных типов операций (Part 91, 135 и долевое владение) активность в средних бизнес-джетов в целом показала самый сильный рост – 4,8%. При этом рост показали все категории самолетов.

Argus ожидает, что в текущем месяце трафик продолжит расти, прогнозируя увеличение на 1% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.



НАМ ДОВЕРЯЮТ

SkyClean

ДЕТЕЙЛИНГ · КЛИНИНГ · КОНСАЛТИНГ

«Русская медная компания» получила новый Legacy 650

«Русская медная компания» получила очередной бизнес-джет Embraer Legacy 650. 11-13 мая самолет с бортовым номером R4-RCC выполнил перегонный рейс по маршруту Ресиве-Эспаргос-Цюрих-Екатеринбург. Это не первый бизнес-джет бразильского производителя в парке российского холдинга. Сейчас компания эксплуатирует Embraer EMB-135BJ Legacy 650 с бортовым номером M-RCCN (2016 года выпуска) и Embraer Legacy 600 M-RCCG (2010 года выпуска).

«Русская медная компания» (РМК) — российская металлургическая компания. Полное наименование — Группа Русская медная компания. Штаб-квартира — в Екатеринбурге. РМК осуществляет деятельность на территории России в Свердловской, Челябинской, Оренбургской, Новгородской областях, а также на

территории Республики Казахстан (Актюбинская область). РМК — вертикально интегрированный производственный холдинг, в состав которого входят 11 операционных предприятий горнодобывающего и металлургического профиля. В металлургическое подразделение РМК входят предприятия, осуществляющие переработку руды в черновую медь, и производящие рафинированную медь в виде катодов и медную катанку. Производственные мощности составляют до 200 тысяч тонн меди катодной и до 200 тысяч тонн медной катанки в год. Русская медная компания в настоящее время является третьим производителем рафинированной меди в России, доля на российском рынке - 16 %, доля на мировом рынке производства меди около 1 %. Попутно РМК производит цинковый концентрат, золото и серебро.



Rethink Convention.

← EMBRAER

Executive Jets

EmbraerExecutiveJets.com

FBO RIGA выступает партнером музыкального фестиваля RIGA JURMALA

На протяжении четырех летних уикендов Латвия станет центром мировой классической музыки. Лучшие симфонические оркестры, известные музыканты и восходящие таланты выступят в Латвийской Национальной опере, концертном зале «Большая Гильдия» и юрмальском зале «Дзинтари» в рамках нового музыкального фестиваля RĪGA JŪRMALA. Эксклюзивные концерты дадут Симфонический оркестр Баварского радио под управлением Мариса Янсона, Российский национальный оркестр под руководством Михаила Плетнёва, Израильский филармонический оркестр и Зубин Мета, Лондонский симфонический оркестр и дирижер Джанандреа Нозеда.

Выступая партнером мероприятия, центр бизнес-авиации FBO RIGA окажет радушный прием участникам и гостям фестиваля, поддерживая цель организаторов продвигать образ Латвии как одного из главных направлений культурного туризма в Северной Европе, страны высочайшей культуры и мировых достижений в сфере искусства.

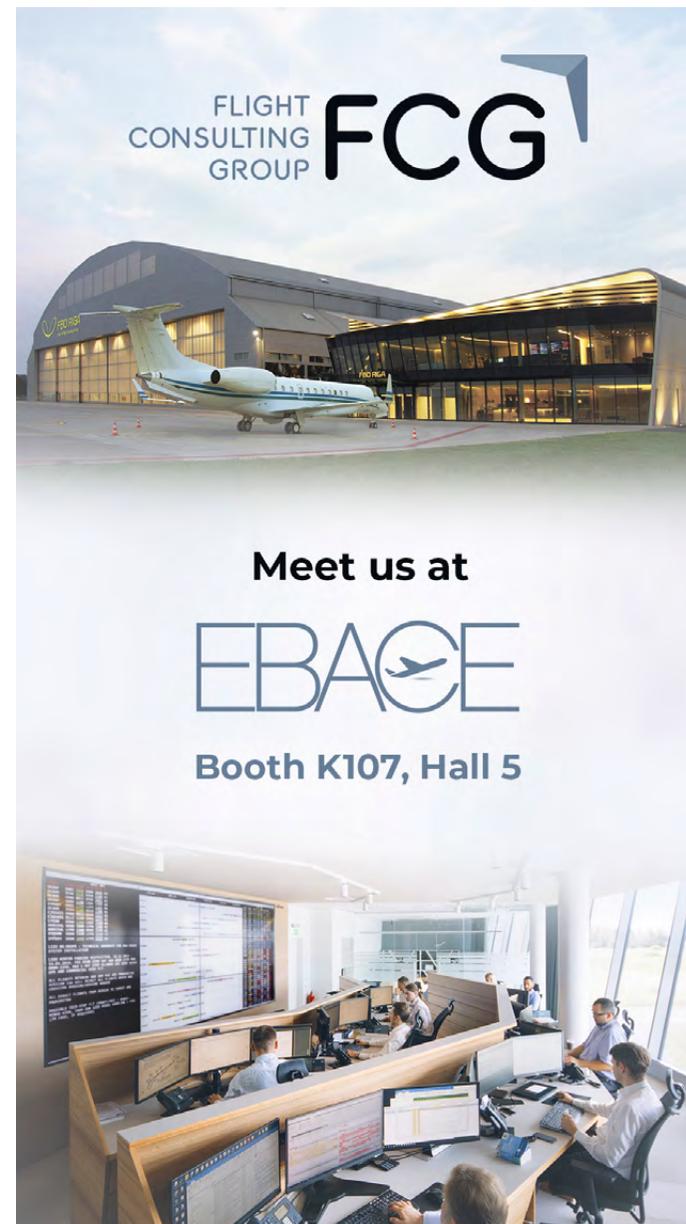


«Культурная жизнь Латвии и Европы получила поистине необыкновенный подарок. Вне всякого сомнения, музыкальный фестиваль RĪGA JŪRMALA станет значимым событием для ценителей прекрасной и вечной классической музыки. Для нас большая честь стать официальным партнером этого фестиваля. Мы рады предложить гостям и исполнителям полный спектр услуг бизнес-авиации самого высокого уровня, а также консьерж-сервис, позволяющий раскрыть все краски Риги и Юрмалы», – отметил Роман Старков, совладелец FBO RIGA.

«Латвия – небольшая страна, поэтому нам особенно важно сотрудничать с высококлассными профессионалами в каждой отрасли. Центр бизнес-авиации FBO RIGA признан лучшим в Европе, и мы очень рады этому партнерству», – отметила Зане Чулкстена, исполнительный директор фестиваля RĪGA JŪRMALA.

Центр бизнес-авиации FBO RIGA, входящий в состав холдинга Flight Consulting Group, был открыт в сентябре 2015 года. В первого дня работы визитной карточкой FBO RIGA стало первоклассное качество сервиса и пристальное внимание к пожеланиям клиентов. В 2016 году он был удостоен престижной премии «Sapphire Pegasus» в номинации «Лучший FBO в Европе». FBO RIGA стал первым FBO в странах Балтии, успешно прошедшим сертификацию IS-BAH.

Летом 2019 года в Латвии пройдет новый Фестиваль симфонических оркестров RĪGA JŪRMALA (RJMF). В центре внимания каждого уик-энда будут два концерта симфонического оркестра, а также сольные концерты известных музыкантов и дневные концерты восходящих звезд музыки.



Компания NetJets провела презентацию в Шереметьево

14 мая 2019 года на территории Центра деловой авиации Москва Шереметьево прошла презентация самолетов от одного из ведущих операторов деловой авиации в мире – компании NetJets.

В рамках закрытого показа, организованного для клиентов компаний NetJets и А-Групп, а также для представителей ведущих деловых и lifestyle-изданий, на перроне Центра деловой авиации в Шереметьево были представлены два самолета: дальнемагистральный Dassault Falcon 2000EX и совершенно новый Cessna Citation Latitude.

Комфортабельный Falcon 2000 EX, рассчитанный на 10 пассажиров и отличающийся гибкой конфигурацией салона, уже хорошо знаком российским клиентам и зарекомендовал себя с самой лучшей стороны.

Cessna Citation Latitude является интересной новинкой в сегменте среднеразмерных джетов и вызывает живой интерес среди клиентов деловой авиации. Благодаря высоте потолка в салоне, составляющей 182 см, крупным иллюминаторам, полномасштабной бортовой кухне, а также просторному багажному отсеку, самолет весьма удобен для перелетов продолжительностью до 7 часов.

Кроме самолетов, клиенты могли оценить роскошь автомобилей Rolls Royce моделей Cullinan и Dawn, которые были также представлены гостям.

Представители NetJets в России рассказали о преимуществах схемы долевого владения частным самолетом в сравнении с заказом чартерных рейсов, о гибкости и широте возможностей, предоставляе-

мых клиентам NetJets, а также о ноу-хау компании в области управления флотом глобального масштаба, состоящим из воздушных судов разных классов, от легких Embraer Phenom 300 до трансатлантических Bombardier Global 6000.

«Это уже вторая презентация, которую мы проводим вместе с NetJets, и второй успешный опыт сотрудничества в таком формате», – комментирует Сергей Рыжов, коммерческий директор А-Групп. «И, на мой взгляд, это отличный пример синергии между FBO и оператором – не только в формате обслуживания полетов и пассажиров, но и в маркетинге, и в коммерции. Наш новый перрон для бизнес-джетов и Терминал А позволяют проводить «клиентские дни» и масштабные презентации на самом высшем уровне».



Boutsen Aviation представит на EBACE Airbus A319CJ

Компания Boutsen Aviation (Монако), специализирующаяся на предоставлении брокерских услуг по покупке и продаже частных самолетов, примет активное участие в работе женевской выставки EBACE 2019, которая начнет работу 21 мая. На статической площадке компания представит Airbus A319CJ с эксклюзивным интерьером, разработанным дизайн-студией Альберто Пинто. Речь идет о 19-местном бизнес-лайнере компании Acropolis Aviation (бортовой номер G-NOAH, 2009 года выпуска). Особенность дизайна – современный архитектурный стиль и нетрадиционные решения при проектировании элементов интерьера. Но подробно с новым салоном все желающие смогут ознакомиться непосредственно на выставке. В компании предложат потенциальным клиентам экскурсию на борт самолета.

«Нашими клиентами были разные люди – от Михаэля Шумахера до князя Альберта II. Я работала в компании с момента ее основания, но моя душа и сердце всегда принадлежали искусству и дизайну. В один прекрасный день клиент, купивший в Boutsen Aviation два самолета Airbus, заявил, что не совсем доволен интерьером. Сам он этим заниматься не хотел, так что показал на меня и сказал – «У вас отличный вкус, я хочу, чтобы вы обо всем позаботились!» Я подобрала и скоординировала для его самолетов все – начиная от подушек, цветочных ваз, фарфоровых ведерок для шампанского и заканчивая настольными лампами, постельным бельем и кашемировыми одеялами. Это стало началом моей второй карьеры и компании Boutsen Design. Мы представили ее миру на Dubai Airshow в 2012 году. Мы сотрудничаем со

140 поставщиками люксовых товаров и специализируемся на создании «домашней» атмосферы на яхтах, в частных джетах и домах», – комментирует глава компании Даниэла Бутсен и «по совместительству» супруга основателя компании Boutsen Aviation Тьерри Бутсен. «Мы работаем с владельцами самолетов, яхт и домов по всему миру. Большинство моих клиентов в данный момент – это жители Ближнего Востока, Восточной Европы и, все чаще, Азии. Я никому не навязываю свой вкус, а, напротив, стремлюсь понять человека и его окружающую среду».

В 2015 году компания открыла в Ницце эксклюзивный авиационный бутик для владельцев бизнес-джетов.



JET
EXECUTIVE TRADING

Aircraft trading. Bringing you over **30 years of aviation expertise**

Покупка и продажа бизнес-джетов
Со знанием дела. Более 30 лет опыта в авиации

+ 41 22 819 18 11 - info@jetswiss.ch - Geneva, Switzerland - jetswiss.ch

StandardAero обновил лицензию P&WC в Европе

Центр ТОиР двигателей компании StandardAero в Гонессе, Франция, обновил лицензию в качестве станции капитального ремонта Pratt & Whitney Canada для семейств турбовинтовых двигателей PW100 и PT6A.

В течение более трех десятилетий этот центр ассоциировался с PW100, поскольку его предыдущий владелец SECA был первой независимой станцией, одобренной в 1986 году для обслуживания двигателя. Объект имеет разрешения на 23 модели двигателя, включая PW127M, который устанавливается новейшей турбовинтовой ATR 72-600. Он также имеет одобрения для PT6A – PT6A-41/42 и PT6A-64, которые устанавливаются на Daher TBM 700. В скором времени предприятие поставит свой 1500-й отремонтированный PT6A.

Расположенный на между аэропортами Ле-Бурже и Шарль-де-Голль в Париже, центр StandardAero также получил возобновленную авторизацию от Daher как поставщика ТОиР для европейских самолетов TBM.

«Мы рады дальнейшему расширению ассортимента экономически эффективных услуг, предлагаемых операторам PW100 и PT6A в Европе, на Ближнем Востоке и в Африке», - сказал Лоран Клузель, генеральный директор представительства. «Решение StandardAero сделать объект в Гонессе координатором европейской команды по ремонту PW100/PT6A подчеркивает сильный фокус наших сотрудников на сервисе, а недавнее добавление нескольких новых сотрудников отражает высокий уровень спроса, который мы наблюдаем на рынке».




PILOTUS

PC-12 NG
САМЫЙ ПРОДАВАЕМЫЙ
ТУРБОВИНТОВОЙ САМОЛЕТ
В МИРЕ

NESTEROV AVIATION
Авторизованный центр продаж Pilatus PC-12

+7 495 796 1155
sales@nesterovavia.com

Planet Jet Guide 2019/2020 – премьера на главной выставке деловой авиации Европы

Planet Jet Guide – традиционный участник европейского салона деловой авиации European Business Aviation Convention & Exhibition, регулярно проходящего в Женеве, планирует представить 21-23 мая обновленную версию каталога профессиональному сообществу и посетителям выставки EBACE-2019, которая объединяет ведущих мировых авиапроизводителей и операторов бизнес-авиации. Премьера состоится на официальном стенде каталога U-46 в выставочном пространстве Женевы PALEXPO.

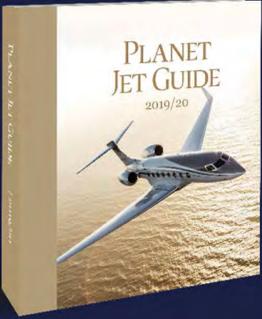
Премьера каталога Planet Jet Guide – это всегда большое событие для участников и гостей форума, поскольку уникальное коллекционное издание, издаваемое непрерывно с 2006 года, вобрало в себя лучшие иллюстрации, аналитику, статьи, технические харак-

теристики и эксклюзивные материалы о лучших воздушных судах категории «Бизнес-авиация». Читатели каталога – владельцы и пассажиры частной авиации, коллекционеры уникальных дорогих изданий и все, кто интересуется самыми дорогими транспортными средствами. Сегодня каталог является оптимальным подарком для тех, у кого «все есть», редкой коллекционной книгой для ценителей роскошных вертолетов и самолетов.

По словам главного редактора каталога Дмитрия Петроченко, читателей помимо статей о каждой эксплуатируемой в мире модели ВИП-самолета или вертолета ждет много интересной и полезной информации: «Мы, во-первых, провели глубокий анализ мирового рынка, выделив стратегические драйверы

и особенности каждого региона и сегмента отрасли. Во-вторых, сделан подробный разбор долгожданных авианонок, которые будут определять тренды будущего десятилетия. И в-третьих, отличным подспорьем и ориентиром для владельцев и компаний стал материал по интерьерам деловой авиации с комментариями ведущих дизайнеров».

Каталог выпускается компанией Aviapromo, которая входит в группу компаний, специализирующихся на бизнес-авиации, эксклюзивных путешествиях и консьерж услугах. Среди основных партнеров каталога управляющая компания Jet24 и брокерская компания Клуб «Бизнес Авиация». С 2014 года постоянным партнером Planet Jet Guide также выступает и российское информационное агентство BizavNews.



PLANET JET GUIDE

en.planetjetguide.com

LET US EXPRESS YOU AT
BOOTH U46
MAY 21-23
EBACE 2019
НОВЫЙ КАТАЛОГ 2019-20

Dear Sirs,

We are happy to invite you to attend our booth U46 at the Palexpo Covention Center in Geneva, where we are going to showcase our unique Annual Collectors Business Aircraft Guide, that has no equal in the world - Planet Jet Guide 2019/2020.

Деловая Авиация Шереметьево | FBO | Чартер



PREMIERAVIA
FBO MOSCOW UUEE

www.premieravia.aero +7 495 234 26 42

Dassault Systemes поможет в разработке сверхзвукового лайнера

Компания Dassault Systemes объявила, что Boom Supersonic внедряет платформу 3DEXPERIENCE для ускорения проектирования и создания собственного авиалайнера Overture – коммерческого самолета, развивающего скорость 2,2 Маха, который позволит сделать сверхзвуковые полеты повсеместно распространенными и доступными.

Компания Boom Supersonic использует отраслевое решение Dassault Systemes “Reinvent the Sky” на базе платформы 3DEXPERIENCE для всего процесса создания продукции, начиная с работы над концепцией и заканчивая производством и сертификацией. С помощью этого отраслевого решения Boom Supersonic сможет вдвое сократить время разработки первого прототипа и улучшить качество продукта. Таким образом уменьшение сложности программы и повы-

шение эффективности через сокращение расходов и затрат ресурсов снижает для компании барьеры вхождения на рынок.

«Чтобы стать двигателем инноваций в дальнемагистральных коммерческих авиаперевозках компания Boom Supersonic при работе над Overture использует новейшие достижения в области аэродинамики, материаловедения и авиационных силовых установок. Чтобы воплотить в жизнь наше видение будущего сверхзвуковой авиации, нам нужны мощные инструменты проектирования, и именно это предлагает Dassault Systemes», – говорит Джошуа Кралл, со-основатель и вице-президент по технологиям Boom.

Разработанное специально для помощи небольшим производителям и стартапам в создании инноваци-

онных продуктов, отраслевое решение “Reinvent the Sky” предлагает масштабируемый доступ к приложениям цифрового дизайна и моделирования в единой, безопасной и стандартизированной среде. Инженеры, руководители программ и старший летчик-испытатель в Boom Supersonic получают возможность удобного взаимодействия в режиме реального времени для определения требований, получения доступа к общим процессам и деталям, а также для их повторного использования с полным контролем и возможностью отслеживания изменений.

В настоящее время Boom Supersonic работает над созданием XB-1 – двухместного экспериментального самолета, который позволит продемонстрировать и протестировать ключевые технологии сверхзвукового полета.





Fly in the fast lane

Our experienced team are ready to assist you.

Tell me more 



ТВМ 940 сертифицирован EASA

Французский производитель Daher получил европейский сертификат типа для ТВМ 940. Это событие случилось через девять недель после анонса последней модификации турбовинтового самолета, который имеет 29-летнюю историю. Обновленная информация о сертификатах типа EASA показывает, что одобрение было получено 10 мая.

Модель ТВМ 940 по цене \$4,13 млн. заменяет прошлый флагман 930, представленный в 2016 году. Он получил множество новых функций, в том числе автомат тяги, улучшенную автоматизацию работы противообледенительной системы и обновленный интерьер.

По словам Daher, что автомат тяги на ТВМ 940 является первым, установленным на турбовинтовой самолет с одним двигателем весом менее 5675 кг (12500 фунтов), и предназначен для регулировки скорости самолета на основе заданного профиля полета. Система также позволяет эксплуатировать шестиместный самолет на границе утвержденных режимов мощности двигателя Pratt & Whitney Canada PT6A-66D. Самолет оснащен сенсорной стеклянной приборной панелью Garmin G3000 и опциональной системой электронного помощника.

С момента запуска в 1990 году было разработано 12 вариантов высокоскоростного самолета, а всего поставлено около 950 единиц.



авиа
бизнес
групп

www.aviagroup.ru
ops@aviagroup.ru

+7 495 789 38 06

125445 Москва
Ленинградское шоссе
дом 65, строение 3

PBC подписала на HeliRussia 2019 контракт с PBS Aviation

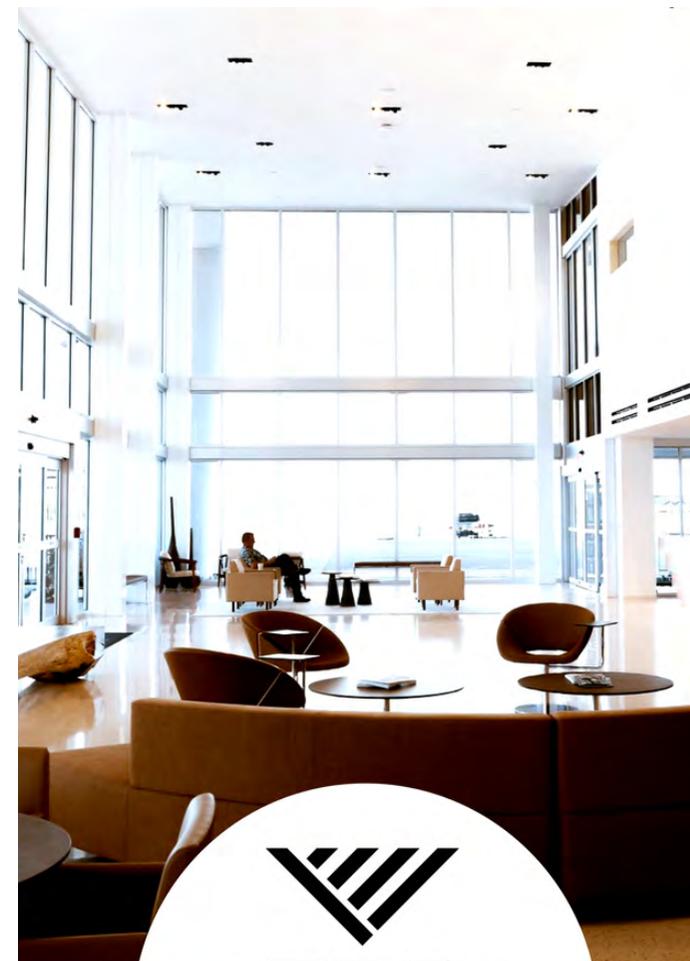
Компания «Русские Вертолетные Системы» («PBC») в рамках XII Международной выставки вертолетной индустрии HeliRussia 2019 заключила контракт с португальской компанией PBS Aviation. Контракт регламентирует организацию поставок вертолетных услуг «PBC» в рамках международных гуманитарных проектов, реализуемых под эгидой ООН.

Компания «PBC» является крупнейшим российским коммерческим оператором вертолета «Ансат», который в настоящее время выходит на международный рынок. Интерес к этому вертолету проявляют компании из традиционных стран-заказчиков российской вертолетной техники.

XII Международная выставка вертолетной индустрии HeliRussia 2019 пройдет с 16 по 18 мая в соот-

ветствии с распоряжением Правительства Российской Федерации № 2403-р от 30 октября 2017 года. Место проведения – залы №3 и 4 павильона №1 МВЦ «Крокус Экспо». Организатор выставки – Минпромторг России. Устроитель – компания «Русские Выставочные Системы». Титульный спонсор – холдинг «Вертолеты России». Официальный спонсор – «Промсвязьбанк». Стратегический партнер – Банк ВТБ. Мероприятие проходит по инициативе и при поддержке Ассоциации Вертолетной Индустрии.

«Русские Вертолетные Системы» — крупнейший гражданский эксплуатант вертолетов «Ансат». В парке компании 13 вертолетов данной модели, а также 3 вертолета Ми-8АМТ/МТВ. В 2019 году, в рамках ранее заключенного контракта с ГТЛК, ожидается поставка еще 2 вертолетов «Ансат» и 6 вертолетов Ми-8МТВ.



FBO
EXPERIENCE

FBOEXPERIENCE.COM
TOP SELECTED FBOS

Bombardier продает пять Learjet 75

Канадский производитель Bombardier объявил, что неизвестный заказчик приобрел пять бизнес-джетов Learjet 75. Стоимость сделки оценивается примерно в \$69 млн. по прейскуранту 2019 года.

Данный заказ следует за эпохальным достижением – общий налет флота самолетов Learjet превзошел 25 млн. часов, добавив еще одно достижение к внушительному списку вех семейства Learjet. Первый бизнес-джет Learjet был введен в эксплуатацию в 1964 году, создав новый опыт и сформировав отрасль частных полетов.

«Самолеты Learjet 75 демонстрируют лучшие в отрасли характеристики и помогают достигать прямых результатов», - говорит Питер Ликорей, старший вице-президент Bombardier Business Aircraft по международным продажам и маркетингу. «Надежность и долговечность – это только две причины, по которым клиенты из компаний, входящих в спи-

сок Fortune 500, продолжают выбирать самолеты Learjet для повышения продуктивности. С учетом последних улучшений Learjet 75 представляет собой превосходное предложение бизнес-джета с точки зрения размера, производительности и надежности, и все это при очень конкурентоспособных эксплуатационных расходах».

Bombardier продолжает инвестировать в легкий бизнес-джет, недавно выпустив комплексное обновление авионики Garmin G5000, которое позволит клиентам оптимизировать маршруты и подготовит почву для будущих технологических усовершенствований. Модернизация будет предлагаться как для новых самолетов, так и в качестве дооснащенной Learjet, находящихся в эксплуатации. Bombardier также объявил, что эксплуатанты Learjet 75 теперь могут воспользоваться увеличенными межремонтными интервалами силовых установок, которые были увеличены с 3000 до 3500 часов.



1 - 2 АВГУСТА 2019
ЮРМАЛА, ЛАТВИЯ

БАЛТИЙСКИЙ ФОРУМ
ДЕЛОВОЙ АВИАЦИИ

1 - 2 AUGUST 2019
JURMALA, LATVIA

BALTIC BUSINESS
AVIATION FORUM

BBAF.AERO

Продажи авионики растут

Согласно отчету Ассоциации авиационной электроники за первый квартал 2019 года, опубликованному 9 мая, объем мировых продаж авионики для бизнес-авиации и авиации общего назначения увеличился на 13,2% и составил \$724 млн. В течение первых трех месяцев 2019 года более \$388 млн. пришлось на продажи для модернизации и более \$336 млн. на авионику для первоначальной комплектации, говорится в отчете.

«Хотя вполне вероятно, что монтаж систем ADS-B в Соединенных Штатах является фактором, способствующим увеличению продаж по сравнению с прошлым годом, поскольку мы приближаемся к крайнему сроку оснащения FAA, это непосредственные поставки», - заявил президент и генеральный директор АЕА Майк Адамсон. «Наши ремонтные станции сообщают, что они также проводят все больше работ по модернизации приборных панелей. Установка новых электронных приборных панелей, цифровых автопилотов, систем контроля двигателя, систем связи в полете и других технологий делают техцентры чрезвычайно загруженными, а текущая работа помогла увеличить объем продаж по сравнению с прошлым годом девятый квартал подряд».

Из членов АЕА, которые осуществляют продажи по всему миру, на долю Северной Америки пришлось 76,1% продаж, а на другие рынки – 23,9%.

Данные АЕА основаны на 23 производителях, которые конфиденциально сообщают о своих продажах независимой третьей стороне. Указанные суммы в долларах представляют собой чистую продажную цену, а не рекомендованную производителем розничную цену и покрывают все продажи электроники для самолетов и деловой авиации и АОН.

Quest Aircraft существенно прибавил

Американская компания Quest Aircraft с начала года передала заказчикам 29 самолетов Kodiak 100, что больше показателя за прошлые годы, когда производитель выпустил 24 самолета (включая юбилейный двухсот пятидесятый), и 31 – в 2017 году. По словам представителей Quest Aircraft, 40% переданных самолетов приходится на частных владельцев, оставшиеся распределяются между операторами в различных сегментах: чартеры, специальные миссии, в том числе патрулирование территорий и медицинская эвакуация. На поплавковую версию приходится не более 10 % всех поставок.

50% новых самолетов «остается» в США, остальные турбопропы отправляется в различные регионы мира. В текущем году производитель ожидает рост продаж благодаря выходу на рынок Kodiak 100 второго поколения. Series II был представлен в 2018 году. Новая версия повысит привлекательность самолета в весьма конкурентном сегменте рынка: Daher TBM 910/930, Pilatus PC-12NG, Piper M500/600, семейство

Cessna Caravan компании Textron Aviation. Кстати, 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. Кроме того, пассажирская дверь выполнена из полностью композитного материала, что облегчило конструкцию самолета.

В России самолет Kodiak Series II открыт для продаж с 2018 года, а заказы на универсальный воздушный внедорожник принимает компания Aim of Emperor.



Flight Consulting Group – встречаемся на EBACE2019!

Flight Consulting Group (FCG), латвийский холдинг, работающий в сфере деловой авиации, примет участие в главной европейской выставке бизнес-авиации European Business Aviation Convention & Exhibition – EBACE, которая пройдет с 21 по 23 мая 2019 года в Женеве, Швейцария.

Организаторами EBACE2019 выступают Европейская ассоциация деловой авиации (ЕВАА) и Национальная ассоциация деловой авиации (НВАА). В 2019 году они ожидают более 13,000 посетителей, более 400 компаний-экспонентов, которые представят свои инновационные продукты и сервисы, и более 50 бизнес-джетов на статической экспозиции.

Flight Consulting Group участвует в выставке со стендом в седьмой раз и приглашает посетителей и участников EBACE познакомиться с компаниями холдинга и предлагаемыми ими услугами на стенде K107.

«EBACE – важнейшее событие международного уровня и отличная площадка для диалога профессионалов европейского сообщества деловой авиации. FCG участвует в этой выставке с 2002 года и регулярно получает высокие оценки своих продуктов и услуг со стороны лидеров рынка», – отметил Роман Старков, совладелец Flight Consulting Group.

Один из новых продуктов, который будет представлен на выставке – это обновленная сеть наземного обслуживания рейсов бизнес-авиации FCG OPS, которая охватывает уже 34 аэропорта в странах Балтии, Скандинавии, Восточной Европы и СНГ. Работы по наземному обслуживанию на перроне выполняют опытные сертифицированные специалисты FCG OPS в строгом соответствии с процедурами компании. Глобальная координация ведется из центрального офиса, расположенного в Риге, Латвия. В рамках данного продукта FCG открыла Брифинг для экипа-

жей в аэропорту Таллина и планирует в течение года увеличить количество таких фирменных комнат до пяти в разных аэропортах своего присутствия.

«Особенность FCG в том, что мы не просто предоставляем услуги по наземному обслуживанию и Брифинги для экипажей, а предлагаем на рынке фирменную концепцию, которая зарекомендовала себя в Риге, – отметил Леонид Городницкий, совладелец Flight Consulting Group. – Наши клиенты по достоинству оценили бутик-сервис центра бизнес-авиации FBO RIGA, и качество этого уровня красной нитью проходит по всем компаниям и направлениям бизнеса холдинга. Качество – это наше лицо, кото-

рое знают на рынке. Мы рады подробнее познакомиться участников EBACE с нашим портфелем услуг, которые помогают клиентам эффективно работать и предоставлять неизменно высокое качество обслуживания своим заказчикам».

Холдинговая компания Flight Consulting Group предлагает комплексные решения по наземному обслуживанию бизнес-джетов, обеспечению полетов, организации частных перелетов и авиационному консалтингу. Компания также является разработчиком комплексной системы FCG ATOM, которая объединяет функции ERP, CRM, Flight Planning и Business Analytics для OCC, FBO и их клиентов.



Pilatus – очередной успешный год

Швейцарский производитель Pilatus Aircraft подвел итоги 2018 года. Согласно данным компании, в 2018 финансовом году выручка от продаж составила 1092 млн. швейцарских франков, впервые с 2015 года превысив отметку в один миллиард франков. Операционная прибыль составила 157 млн. швейцарских франков. Текущий объем заказов составляет 2,1 млрд. швейцарских франков – эквивалент почти двухлетнего дохода от продаж.

За 12 месяцев прошлого года заказчики получили 128 самолетов, включая первый флагман PC-24. Поставки распределились следующим образом: 18 PC-24, 80 PC-12 NG, 27 PC-21 и три PC-6.

Комментируя эти результаты, председатель Оскар Дж. Швенк отметил: «Мне приятно отметить, что финансовый 2018 год стал для нас очень успешным. Год, в котором много энергии ушло на выполнение очень детальной работы. Работа, которая будет продвигать нас вперед в течение всего следующего года, создавая дополнительные преимущества для наших клиентов. Хорошие финансовые результаты прошлого года также принесут пользу нашим сотрудникам в рамках нашей программы распределения прибыли. В дополнение к зарплате им также выплачивается бонус в размере 1,5 зарплаты. Наша следующая задача уже предвидится: скорое открытие книги заказов PC-24. Это год, когда репутация PC-24 и всех других связанных сервисов будет установлена окончательно. Мы последовательны в наших усилиях по достижению этой цели, тем самым укрепляя наш успех и наше будущее».

В конце 2018 года в Pilatus Group работало 2283 человека, в том числе 127 практикантов. Создано более 150 новых рабочих мест. 93% всех сотрудников

работают в Швейцарии. В штаб-квартире в Штансе продвигается работа по строительству нового сборочного цеха конструкции – этот новый центр по строительству планера будет введен в эксплуатацию весной 2019 года – явный признак приверженности местоположению в Швейцарии.

Осенью прошлого года открылся новый центр комплектации, управляемый американской дочерней компанией Pilatus Business Aircraft Ltd в Брумфилде, штат Колорадо. В Аделаиде продолжались подгото-

вительные работы для строительства нового здания, принадлежащего компании, для дочерней Pilatus Australia Pty Ltd.

Несмотря на то, что военный сектор чрезвычайно важен для Pilatus Aircraft, отсутствие новых контрактов на учебный парк в 2018 году не вызывает особого беспокойства. Pilatus сосредоточен на необходимой работе и усилила свои продажи в этой области. Постоянный рост послепродажного бизнеса обнадеживает.



Началась российская история Bell 505

В рамках вертолетной выставки HeliRussia 2019 компания Jet Transfer, официальный представитель Bell в России, в торжественной обстановке вручила сертификат первому отечественному владельцу вертолета Bell 505 Jet Ranger X. Заказчик получит новую машину с VIP салоном, разработанным компанией Mesaer, в июне текущего года. Вертолет будет базироваться в Москве. До конца года компания планирует поставить российским заказчикам еще 2-3 легких вертолета. Напомним, что в апреле текущего года Jet Transfer сообщил о получении сертификата типа на Bell 505.

В ноябре 2016 года Bell Helicopter и Mesaer Aviation Group (MAG) представили новый вариант VIP-интерьера для Bell 505 Jet Ranger X. Как комментируют партнеры, сборка компонентов пассажирской кабины будет производиться в Италии на производственных мощностях Mesaer Aviation Group. Клиент может выбрать из нескольких вариантов отделки и конфигураций. Салон MAGnificent оборудован системой развлечений IFEEL (In-Flight Entertainment Enhanced Lounge) с сенсорным управлением, установлены электрохромные окна. Система подавления шума SILENS (Speech Interference Level Enhanced Noise System) свела шумы к минимуму и сделала возможным вести в салоне беседу без использования гарнитуры. Система развлечений IFEEL оснащена доступом к WI-FI, интерактивными картами, средствами регулирования естественного освещения, разнообразному аудио и видео контенту. Все системы легко управляются прямо с экрана смартфона или смарт-часов.

Аналогичный интерьер доступен и для флагмана Bell 429. Базовая комплектация MAGnificent предлагает интерьер как для четырехместного, так и для пяти/шестиместного салона Bell 429. Красивые

кресла, модульные консоли, динамичные линии – все приводит к чувству полного комфорта и стиля. Сиденья отделаны высококачественной кожей, на спинке ручную может быть вышита эмблема или логотип владельца. В наличии пульт регулирования яркости освещения в салоне. Опционально салон можно оборудовать IFEEL системой развлечения с сенсорным управлением и другое оборудование для комфорта пассажира. Установка интерьера MAGnificent обойдется клиентам от \$100 000 до \$120 000 и может быть установлен на Bell 505, находящихся в эксплуатации.

По словам Грейсона Барроуза, директора по маркетингу и продажам MAG, из более чем 100 зака-

занных на сегодняшний день моделей Bell 505 Jet Ranger X от 20 до 30% клиентов выбирали интерьер MAGnificent.

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. Дополнительной функцией безопасности является высокоинерционный несущий винт, который дает превосходные возможности авторотации.



СИТИКОПТЕР стал дистрибьютором Safran

Для поддержки существующих и будущих эксплуатантов в России компания Safran Helicopter Engines подписала партнерское соглашение с ООО «Ситикоптер», в рамках которого российская компания станет официальным дистрибьютором в России и СНГ двигателей моделей Arriel и Arrius, а также связанных с ними услуг по послепродажному обслуживанию.

Послепродажное сопровождение эксплуатирующихся в России вертолетов с двигателями производства

Safran курируется региональными техническими представителями Safran Helicopter Engines при поддержке региональной дистрибуторской сети. Находящаяся в московской области компания «Ситикоптер» располагает складом запасных частей и инструментов, необходимым для обслуживания двигателей на вверенной ей территории.

«Для нас это стратегическое партнерство, над которым мы работали с момента создания «Ситикоптер»,

выстраивая наши рабочие процедуры и нормативы не только в соответствии с требованиями российских авиационных властей, но и с учетом лучших международных практик», - комментирует Кирилл Слышенков, генеральный директор «Ситикоптер». «Наша компания - один из самых быстрорастущих участников российского рынка сервисного обслуживания вертолетов. «Ситикоптер» входит в группу компаний Heliatica, хорошо известную партнерам и клиентам за приверженность безопасности и клиентоориентированность».

В эксплуатации в России находится порядка 150 вертолетов с двигателями Safran, в основном это вертолеты западного производства. «Мы ожидаем роста парка наших двигателей в России в ближайшие годы в связи с увеличением числа гражданских вертолетов на российском рынке», - говорит Франсис Ларрибу, генеральный директор Safran Helicopter Engines Germany. «Подписав официальное дистрибуторское соглашение наши компании предлагают клиентам удобное решение по принципу «одного окна». Партнерство с «Ситикоптер» является ключевым для достижения нашей цели: вертолеты нашего клиента должны находиться в непрерывной эксплуатации».

Миссия Safran Helicopter Engine состоит в том, чтобы предоставить своим клиентам безопасные, надежные и высокопроизводительные двигатели, что позволит заказчикам сосредоточиться на своем профильном бизнесе. Благодаря стремлению «Ситикоптер» к обеспечению безопасной и бесперебойной эксплуатации двигателей Safran новое партнерство соответствует корпоративной цели Safran: поддерживать эксплуатацию вертолетов заказчика каждый день, в любом регионе.



Российский предпоказ Global 7500

В Центре Бизнес-Авиации (ЦБА) Внуково-3 канадская компания Bombardier представляет российским клиентам полномасштабный макет новейшего бизнес-джета Global 7500. Гости смогут детально исследовать весь салон, от передовых технологий кабины до просторной спальни, полноразмерной кухни и багажного отсека. Самолет Global 7500 первым и единственным в своем классе самолет, предлагаю-

щим четыре зоны и специальный полнофункциональный отсек для экипажа. Его тщательно спроектированный интерьер включает индивидуальные каюты, где пассажиры могут работать, обедать, спать и отдыхать в непревзойденной роскоши и комфорте. В макете Global 7500 есть обеденная зона, развлекательный лаундж, спальня и отдельная туалетная комната. Полностью оборудованная кухня оснаще-

на большой поверхностью и высококачественными приборами, а также просторным местом для посуды, предлагая ощущение домашнего комфорта.

Напомним, что Bombardier рассчитывает уже в текущем году поставить клиентам до 20 новейших Global 7500. В 2020 году эта цифра составит уже 35-40 машин. Как комментирует Дэвид Колил, президент Bombardier Business Aircraft, ближайший слот на поставку нового бизнес-джета – вторая половина 2022 года.

21 декабря прошлого года производитель ввел в эксплуатацию свой новый флагманский бизнес-джет Global 7500. В феврале Bombardier сообщил о получении сертификата типа на новый бизнес-джет Global 7500 от европейских авиационных властей (EASA). Теперь флагман Bombardier может поставляться заказчикам из стран Европейского Союза. Одобрение EASA последовало вслед за сертификацией Transport Canada в сентябре и FAA США в ноябре 2018 года. Самолет официально поступил в эксплуатацию 20 декабря прошлого года, чуть более чем через 24 месяца после первого полета FTV1. Тестовая программа подтвердила увеличение дальности на 300 морских миль, что стало ключевым фактором в противостоянии с главным конкурентом – Gulfstream G650ER.

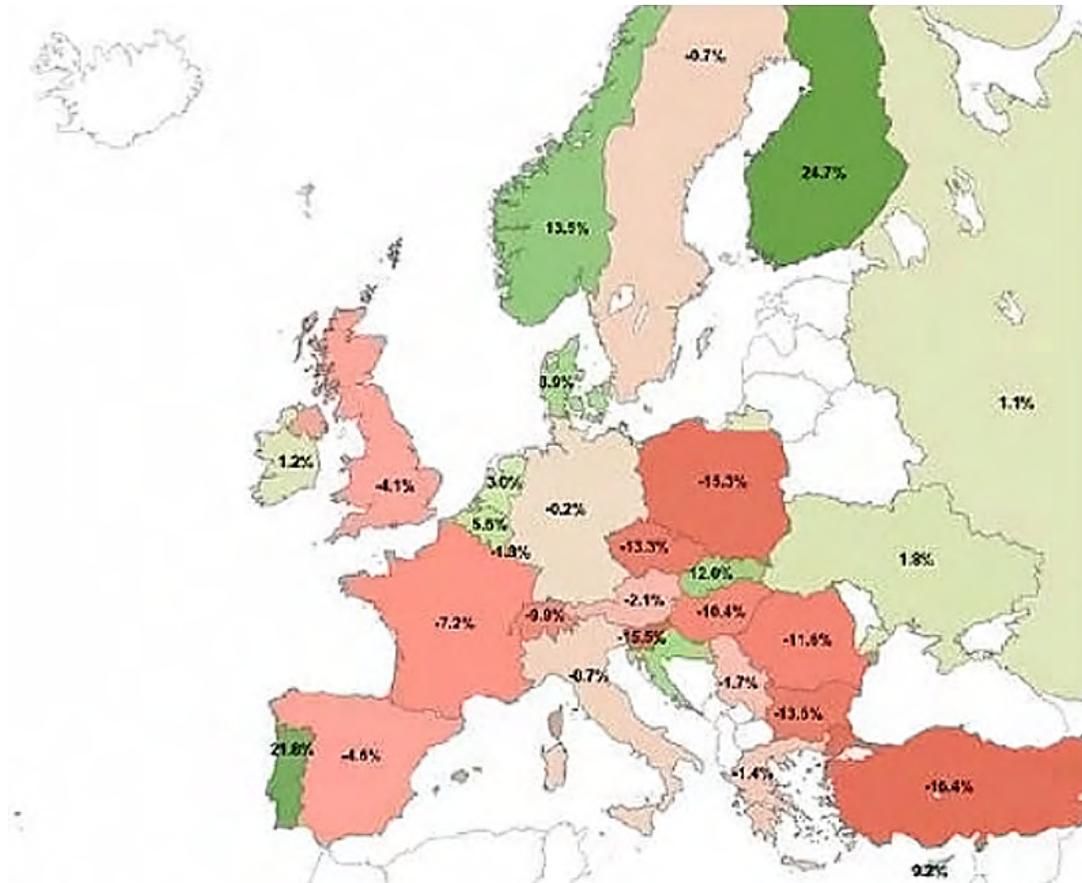
Как комментируют в Bombardier, самолет также превосходит первоначальные характеристики по необходимой взлетно-посадочной дистанции и работе в так называемых «сложных аэропортах», таких как Сион и Санкт-Мориц в Швейцарии. Бизнес-джет способен беспосадочно соединить Нью-Йорк с Гонконгом и Сингапуром с Сан-Франциско с восемью пассажирами и стандартными запасами топлива NBAA IFR.



Деловая авиация в Европе стагнирует

Согласно последнему ежемесячному отчету Business Aviation Monitor от WINGX, в апреле в Европе было выполнено 66165 рейсов бизнес-авиации. Несмотря на то, что апрельский трафик находится на уровне марта (66736 рейсов), это на 3,1% меньше, чем в апреле 2018 года. За последние 12 месяцев наблюдается тенденция роста чуть менее чем на 1%, и на 10% больше, чем в момент спада в 2009 году, но на 11% ниже, чем в рекордном 2008 году.

В апреле активность бизнес-джетов значительно снизилась – на 5% меньше рейсов в годовом исчислении и на 8% сократилось количество частных рейсов. Легкие и средние джеты «дали» большую часть снижения, по крайней мере, на 10% в годовом



исчислении падает активность в этих сегментах во Франции, Великобритании и Швейцарии.

Во Франции в прошлом месяце произошло наибольшее падение активности деловой авиации – трафик стал на 7% меньше, чем в предыдущем году. Великобритания, Испания и Швейцария также показали падение. Из ТОП-5 рынков только Испания все еще имеет прирост с начала года.

Активность крупногабаритных джетов, в общем снизившись на 3%, в Великобритании осталась неизменной, а в Италии показала рост на 5% в годовом исчислении. Снижение трафика больших джетов в основном произошло во Франции и Германии – активность упала почти на 10%. В Испании снижение составило 13%, а в Турции – 21%.

Трафик деловой авиации в районе Лондона в апреле снизился на 5%, что соответствует уровню снижения с начала года. В Париже наблюдалось значительное падение активности бизнес-авиации в годовом исчислении – на 16%, а в сегменте легких джетов – на 20%. Полеты на больших джетах из Ниццы остались на прежнем уровне, но трафик средних и легких самолетов упал на 10%.

Значительное снижение трафика в прошлом месяце зафиксировано на внутриевропейских рейсах, на 4% в годовом исчислении. В то время как в апреле количество рейсов из Европы в Северную Америку и Африку существенно возросло, но трафик между Европой и Ближним Востоком и Азией продолжал снижаться.

Активность чартеров/АОС упала в апреле по сравнению с мартом на 2%, что стало снижением 5-й месяц подряд. Количество частных полетов сократилось на 4%, при этом наибольшее снижение активности зафиксировано на самолетах Bombardier, Cessna и Gulfstream. Частные полеты на Global Express снизились на 8%.

Самолеты Textron летали на 7% меньше в годовом исчислении. Активность джетов начального уровня и VLJ снижается на фоне продолжающегося роста трафика Citation Latitude. Полеты Citation Mustang упали на 19%, а Phenom 100 – на 21%. Чартеры на VLJ упали на больше чем на 25%.

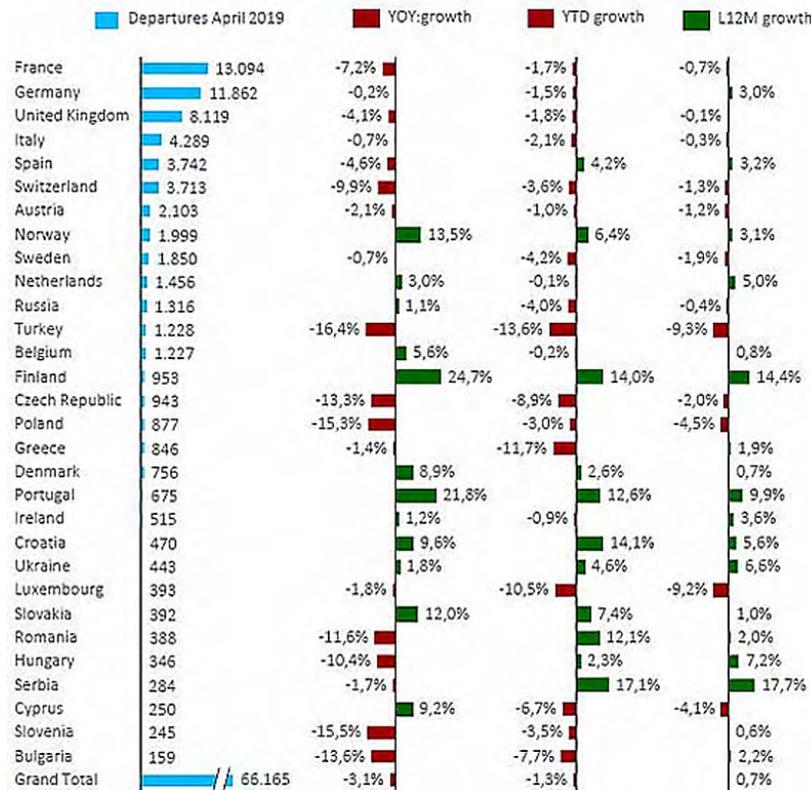
Все категории бизнес-джетов (кроме суперлегкого) в прошлом месяце показали снижение, хотя активность SLJ (суперлегкие), LJ (легкие), SMJ (суперсредние) и ULR (ультрадальние) с начала года все еще находится на подъеме. Чартеры/АОС на ультрадальних бизнес-джетах увеличилась на 10% за последние 12 месяцев, а в прошлом месяце чартеры на Global Express выросли на 11,5% в годовом исчислении.

Большинство из 20-ти крупнейших аэропортов Европы зафиксировали снижение активности бизнес-авиации по сравнению с прошлым годом, особенно

Ле-Бурже, Цюрих и Женева. Хотя Лондон Биггин Хилл, Мюнхен и Лондон Лутон в прошлом месяце по-прежнему показали небольшой рост. Тем не менее, полеты из почти всех самых загруженных аэропортов в пункты назначения за пределами Европы возрастают.

Ричард Кое, управляющий директор WINGX, комментирует: «В этом месяце активность деловой авиации еще больше замедлилась, что усиливает впечатление, что начиная с четвертого квартала 2018 года европейский спрос остановился. Активность бизнес-

джетов замедляется на всех ведущих региональных рынках, особенно в сегменте легких самолетов. Чартерные рейсы на бизнес-джетах значительно упали, особенно в сегментах начального уровня и Very Light Jet, причиной которого стал уход в прошлом году оператора воздушного такси Blink. Макроэкономические проблемы явно влияют на отрасль: в этом году активность в Лондоне снизилась на 5%. Единственным исключением из общей негативной картины является трафик сверхдальних самолетов, который имеет тенденцию к росту, главным образом в сегментах долевой собственности и чартеров».



«Мы полны решимости поддерживать операторов на российском рынке»

Томас Земан, Генеральный директор Airbus Helicopters Vostok, рассказал о своем видении вертолетного рынка России, отношении к санкциям и перспективах.

В преддверии крупнейшего события на российском вертолетном рынке, хотелось бы узнать Ваше мнение о реалиях и трендах на

международных рынках в свете последних прогнозов Honeywell. Какие сегменты доминируют с устойчивым спросом, а какие переживают не лучшие времена (HEMS, SAR, VIP)?

Россия занимает второе место в мире по объему парка, уступая США, где эксплуатируется порядка 7000

вертолетов. Однако, если рассматривать все страны ЕС как единый рынок, то второе место будет за ним. Honeywell прогнозирует темпы роста на уровне 3-4% в год, в то время как Airbus Helicopters предсказывает ежегодный рост рынка вертолетов на 2-5% в ближайшие годы. Как вы видите, есть небольшое расхождение. Мы ожидаем, что к 2036 году будет выпущено порядка 20 000 новых вертолетов. Мы по-прежнему полагаем, что на долю однодвигательных машин будет приходиться порядка 50% всех поставок. Около 35% займут легкие и средние двухдвигательные вертолеты. Оставшаяся доля рынка придется на сегмент суперсредних и тяжелых машин. Это будет способствовать росту мирового парка вертолетов с сегодняшних 25000 до порядка 37000 машин в 2036 году. Основным драйвером спроса (36%), на наш взгляд, останется Азиатско-Тихоокеанский регион. За последние шесть лет парк вертолетов Китая вырос практически в три раза. Североамериканский рынок также будет очень активным, несколько ниже будут показатели в европейской части (включая Россию). Росту будут способствовать, в основном, сильные экономические показатели и социальные факторы, особенно в развивающихся регионах. Изменение законодательного регулирования в странах с переходной экономикой и развитие инфраструктуры также окажет влияние на расширение парка. Ожидается, что экономики таких стран как Китай, Индия, Индонезия, Турция и Мексика войдут в десятку крупнейших в мире, что будет также стимулировать спрос на вертолеты.

Airbus Helicopters ожидает, что в краткосрочной перспективе для сегментов частной и деловой авиации, государственных нужд, авиационных работ, санитарной авиации будет характерно обновление парка на сформировавшихся рынках, в то время как на развивающихся ключевым фактором станет его



расширение. Мы считаем, что относительно низкий спрос сохранится в нефтегазовом сегменте за счет низких цен на нефть и переизбытка средних и тяжелых вертолетов.

Сложилось ли у Вас впечатление, что за последние два года российский вертолетный рынок немного уходит в рецессию? Возможно он «перегрет» или же экономический и политический фон сыграли свою злую шутку?

Оценивать рынок можно по-разному. Если вы посмотрите на сегмент гражданских вертолетов и машин

для государственных нужд, то ситуация не так уж плоха: в рамках федеральной программы развития санитарной авиации поставлен 31 вертолет. Однако если посмотреть на традиционные сегменты, то – уверен, мы все с этим согласимся – с точки зрения продаж в 2018 году российский вертолетный рынок столкнулся со сложностями. В прошлом году я отмечал, что правительственная инициатива по поддержке развития санитарной авиации в России – очень хорошая идея. Сегодня я придерживаюсь того же мнения. Но я также считаю, что это решение послужило фактором, который оказал некоторое давление на традиционные сегменты рынка. К сожа-

лению, несмотря на наше долгосрочное присутствие в России, продукция Airbus Helicopters не может участвовать в программе по развитию санитарной авиации. С нашей точки зрения, рынок в этом сегменте был одновременно слабым и высококонкурентным. Мы очень заинтересованы в участии в этом проекте. С мировой долей рынка в сегменте санитарной авиации в 60% мы способны предложить этой программе ценные опыт и решения.

Кроме того, переходный период в год президентских выборов ознаменовался более высоким инфляционным давлением, чем ожидалось, а также ограниченным экономическим ростом. В этой связи многие инвестиционные решения были отложены. Я не думаю, что рынок «перегрет», но мы, безусловно, находимся на переходной стадии, когда на рынке появляются новые, безопасные и эффективные вертолеты. Этот переход и решение операторов обновить парк или заказать абсолютно новые модели требуют перемен в восприятии с точки зрения всей цепочки формирования стоимости и удобства для конечных пользователей. Компания Airbus Helicopters предлагает самую современную продукцию на рынке на сегодняшний день, и мы полны решимости поддержать операторов и инвесторов на этом переходном этапе.

В России обычно говорят о рисках взаимодействия с западными компаниями в свете санкций, введенных в Европе. Видите ли вы трудности в сотрудничестве с российскими партнерами?

Сегодня слово «санкции» очень часто всплывает в деловых разговорах во всех отраслях российской экономики. Очевидно, что они являются определенным сдерживающим фактором. Однако в своей работе мы стремимся придерживаться всех между-



народных и внутренних регламентов, и санкции – это далеко не единственные правила, которые мы должны соблюдать. Ни для кого не секрет, что авиационная промышленность сильно зарегулирована, и я думаю, что необходимость работать в условиях строгого соблюдения законодательства заложена в нашей ДНК как компании. Поэтому мы приспосабливаемся к новым условиям. Хочу заверить наших партнеров, что мы в России надолго и будем продолжать поддерживать их и работать с ними на этом рынке. Однажды наступит тот день, когда санкции уйдут в прошлое...

По Вашему мнению, российский авиационный сектор способен в среднесрочной перспективе существенно потеснить зарубежных производителей? Есть классы вертолетов, где Airbus Helicopters чувствует себя достаточно комфортно?

Как вы знаете, Airbus обычно не комментирует деятельность других производителей. Россия – это исторически авиационная держава, и многие игроки отрасли здесь были первопроходцами в разные периоды ее развития. Отмечу, что российский рынок

весьма конкурентный. Именно конкуренция держит нас в тонусе и заставляет нас быть лучше. В конце концов, рынок, операторы, конечные пользователи выигрывают от этого до тех пор, пока правила игры одинаковы для всех. На сегодняшний день Airbus Helicopters предлагает самый полный и современный модельный ряд вертолетов на рынке: от нашего бестселлера, легкого однодвигательного H125, до тяжелого двухдвигательного H225. Поэтому мы чувствуем себя комфортно во всех сегментах рынка. Что касается России, то мы воодушевлены перспективами развития нашей линейки вертолетов, в которой недавно появились пятилопастной H145 и инновационный H160.

Успех любого производителя на зарубежном рынке – развитая сеть сервисных центров. В России дела обстоят достаточно хорошо. Но тем не менее, не могли бы Вы озвучить планы по расширению саппорта. В России, несмотря на сокращение поставок, у вас самый большой парк среди западных производителей. Как вы оцениваете динамику рынка послепродажного обслуживания вертолетов в России?

Действительно, рынок послепродажного обслуживания вертолетов в России достаточно хорошо развит. В стране действует множество сервисных центров, сертифицированных федеральными авиационными властями, и это отличная новость для всех операторов вертолетов. Однако в сравнении с европейской частью России (Центральный и Северо-Западный федеральные округа), которая имеет развитую инфраструктуру, другие регионы являются более изолированными. Пока не появился крупный национальный игрок, этот рынок останется довольно фрагментированным. Но рынок неуклонно раз-



вивается, становится все более организованным. Мне кажется, что немного больше консолидации пошло бы ему на пользу – это позволило бы рынку сформировать единые стандарты работы. Со своей стороны мы авторизуем те сервисные центры, которые соответствуют ключевым ценностям компании. Наша основная задача здесь – качественная работа с сервисными компаниями с целью укрепить послепродажную поддержку вертолетов Airbus Helicopters на российском рынке. Нам важно, чтобы услуги, которые предлагают сервисные центры, соответствовали нашей стратегии.

Удовлетворены ли вы тем, как эксплуатируется техника в России с точки зрения парка и исправности парка?

Удовлетворение запросов заказчиков – это один из главных приоритетов Airbus Helicopters. Существует множество различных критериев, которые влияют на этот показатель. Один из них – это эксплуатационная готовность. Мы довольны теми позициями, на которых сейчас находимся, но что касается безопасности – здесь никогда нельзя довольствоваться достигнутым. Мы смотрим не только на статистику, но и на отдельные моменты, которые могут осложнить выполнение поставленных заказчиком задач. Компания Airbus Helicopters вкладывает значительные средства в обеспечение эксплуатационной готовности парка путем постоянного сокращения трудоёмкости техобслуживания, повышения надежности наших машин, развития линии клиентской поддержки с помощью единого центра по поддержке операторов в AOG-ситуациях. Мы продолжаем расширяться за счет растущей доступности данных и технологий, с помощью которых мы предлагаем все больший

объем подключаемых услуг. Это, в свою очередь, позволяет заранее планировать необходимые мероприятия по техническому обслуживанию. В России у нас есть специальная команда клиентской поддержки, которая ежедневно помогает нашим заказчикам с их текущими запросами, будь то поставка запасных частей, техническая поддержка или другие вопросы.

С какими производственными результатами компания AHV закончила год в России? Какова география поставок и типы воздушных судов?

Как мы и говорили, в 2018 году компания поставила на российский рынок 10 вертолетов Airbus Helicopters. Нашим основным рынком остается сегмент однодвигательных вертолетов, на котором мы предлагаем H125 и H130.

Расскажите, пожалуйста, нашим читателям немного подробнее о бренде АСН? Каков спрос на машины в VIP конфигурации среди российских заказчиков?

Компания Airbus имеет самую широкую линейку вертолетов на рынке, при этом каждый тип многофункционален и может использоваться для выполнения самых разных задач. АСН – это маркетинговый бренд, в рамках которого для каждой отдельно взятой модели создаются конфигурации, наиболее соответствующие нуждам заказчиков частной и бизнес-авиации. И неважно, пилотируют ли эти люди вертолет самостоятельно или же летают в качестве пассажиров. Комплектация АСН Line – это интерьер, ранее известный под названием Stylence. Однако АСН – не просто бренд, а целая команда инженеров, дизайнеров и представителей в каждом регионе

мира, включая Россию. Они занимаются разработкой VIP-решений на протяжении всего срока службы вертолета, начиная с подбора индивидуального дизайна интерьера и заканчивая специальными опциями послепродажного обслуживания. На сегодняшний день Airbus является единственным производителем, который предлагает одновременно и самолеты, и вертолеты в сегменте частной и деловой авиации. Таким образом, АСН может работать в тесном сотрудничестве с Airbus Corporate Jets (АСJ), «унаследовав» опыт коллег в области люксовых продуктов и услуг.

По Вашей оценке, какова доля Airbus Helicopters на российском рынке частных и корпоративных вертолетов?

На самом деле не всегда легко распределить наших операторов по сегментам. Так, например, вертолет H145 с интерьером для корпоративных перевозок с 8 пассажирскими креслами может быть всего за 15 минут переоборудован в машину для медицинской эвакуации с двумя носилками и двумя креслами или же в транспортный вертолет, который способен перевозить грузы весом 1,6 тонн с помощью грузового крюка. Однако если говорить об эксплуатации вертолета для частных или корпоративных перевозок, мы бы оценили долю этого рынка примерно в 60% от общего парка вертолетов Airbus Helicopters в России. Мы считаем, что двухдвигательные вертолеты АСН, которые недавно пополнили модельный ряд компании, позволят нам получить преимущество над нашими конкурентами в России, которые всегда были сосредоточены в основном в сфере частных перевозок. Таким образом, мы сможем увеличить собственные показатели.

Сервис и качество намного важнее, чем количество

В сердце Европы, там где Альпы и Средиземное море встречаются с Паннонской низменностью и загадочным Карстом, расположилась Словения, одна из самых маленьких и самых красивых стран в мире. Богатство и разнообразие словенской природы переплетается с ярким историческим прошлым этой удивительной страны: средневековые замки, исторические достопримечательности, термальные и оздоровительные курорты, солнечные пляжи Адриатики, уникальные озера Блед и Бохинь, завораживающие пейзажи Триглавского Национального парка, заснеженные горные вершины – в Словении есть все. Цвет Словении – зеленый, он преобладает на всех природных пейзажах страны. В Словении много лесов, ими покрыта более половины всей территории, многие растения и животные находятся под охраной. Словения – удивительное туристическое направление. Здесь можно утром кататься на горных лыжах, а днем наслаждаться отдыхом на морском побережье или купанием в термах. При этом во всех уголках Словении по-домашнему уютно и гостеприимно, здесь забываются ежедневные хлопоты, здесь можно прекрасно отдохнуть, насладиться кулинарными шедеврами, великолепными винами и красотой по-настоящему сказочной страны. Высочайшая вершина Словении – Триглав. Название горы означает «три головы», высота ее 2864 м. Гора Триглав – настоящий национальный символ страны, обозначенный на государственном гербе и флаге Словении.

На фоне других стран Европы Словения стабильно развивается. И если многие думают, что основная статья дохода этой небольшой страны – туризм, то они ошибаются. В последнее время здесь отчетливо виден всплеск инвестиционных потоков в различные сферы промышленности, начиная от фармацевтики и заканчивая автомобилестроением. Другое дело, что Словения находится в непосредственной близости от крупных европейских стран, и у воздушного сообщения есть «альтернативные конкуренты» в виде скоростных автодорог и скоростного железнодорожного сообщения. Поэтому основной авиационный бизнес-трафик в Любляне – российский. Россияне сочетают прекрасную возможность отдыха с собственными бизнес-интересами. Вот в эту сказку мы и отправились.

Но это все прелюдия. Настоящей же целью нашей поездки в Любляну стал визит к старинным друзьям из компании Elit'Avia. Мы благодарим Мишеля Кулона, генерального директора компании, за то, что он сумел найти для нас время, несмотря на свой достаточно «жесткий тайминг» и рассказать нам о последних новостях.

Но это все прелюдия. Настоящей же целью нашей поездки в Любляну стал визит к старинным друзьям из компании Elit'Avia. Мы благодарим Мишеля Кулона, генерального директора компании, за то, что он сумел найти для нас время, несмотря на свой достаточно «жесткий тайминг» и рассказать нам о последних новостях.

BizavNews неоднократно писал о партнерстве Elit'Avia с сингапурским оператором OJets. OJets имеет парк из шести Bombardier Global и одного Challenger 650, но дополнительные бизнес-джеты Global 6000 будут внесены в мальтийский АОС Elit'Avia. Всеми самолетами сингапурского оператора управляет Elit'Avia, которая к тому же имеет возможность предлагать джеты на чартеры. Как отмечает г-н Кулон, это очень привлекательная бизнес-модель, которая дает дополнительные возможности каждому из партнеров. Кстати, каждый и бизнес-джетов ежемесячно проводит в воздухе около 100 часов, что является весьма неплохим результатом. Elit'Avia сейчас владеет АОС в Словении, на Мальте и в Сан-Марино, а также управляет парком из 25 самолетов среднего и большого размера. Совсем недавно оператор открыл новый офис в Гонконге. Это сразу же принесло свои плоды. У компании появился новый клиент, который на постоянной основе летает с Elit'Avia на Embraer Lineage 1000. А совсем недавно партнеры объявили о расширении сотрудничества. Из своего операционного центра в сингапурском аэропорту Селетар компания OJets теперь обслуживает клиентов Elit'Avia – как владельцев самолетов, так и чартерных пассажиров. А отделы продаж Elit'Avia и OJets будут активно продвигать чартерные услуги OJets по всему миру из офисов продаж, включая Сингапур, Гонконг и Бангкок, которые работают с июля 2018 года.

«Будучи совладельцем компании, мы поддерживаем исключительно тесные рабочие отношения с Elit'Avia», - говорит Фил Мулачек, председатель OJets. «Дальнейшая интеграция наших двух компаний основывается на дополнительных областях знаний и географической специализации. Например, используя преимущества нашей модели косвенного авиаперевозчика, наши самолеты летают под



Мишель Кулон, генеральный директор Elit'Avia

мальтийским АОС Elit'Avia. Работая вместе, мы являемся сильной командой, способной предоставить клиентам комплексное обслуживание и глобальный охват».

«Работа с OJets идеально подходит для Elit'Avia», - продолжает Мишель Кулон, генеральный директор Elit'Avia. «Наши партнеры предлагают чартерный парк дальнемагистральных бизнес-джетов большой дальности, с акцентом на азиатский рынок. В то же время мы специализируемся на управлении само-

летами и имеем глубокие корни в Европе, России и Африке. В настоящее время мы управляем полдюжиной самолетов, базирующихся в Азии. Мы ожидаем, что это число будет расти по мере продолжения наших усилий по развитию бизнеса в регионе при поддержке команды OJets. Объединение дополнительных навыков и местных знаний наших компаний позволяет нам представить очень убедительное предложение на мировом рынке деловой авиации». Ну и чтобы снять все вопросы – OJets владеет 30% в капитале Elit'Avia.



Также Elit'Avia продолжает тесно работать с партнером из Канады – компанией Zenith Jet, которая сфокусирована на техническом сопровождении для клиентов, приобретающих новые и поддержанные самолеты: приемка воздушного судна, контроль модификации ВС в соответствии с требованиями заказчика, перегон, технические инспекции и другие услуги. Канадская компания уже имеет богатый опыт работы с клиентами, в ее портфолио – новейший бизнес-джет Bombardier Global 7500.

Но, по-прежнему, одним из ключевых рынков для Elit'Avia остается Россия. История оператора очень тесно связана с РФ и первые рейсы Elit'Avia стала выполнять именно из нашей страны. «Мы не стремимся за объемами: нам не нужен огромный парк с умопомрачающим трафиком, мы сфокусированы на клиентах, а именно, на высокопрофессиональном персональном обслуживании. Нам необходим баланс интересов, где главную скрипку играет владелец самолета», - продолжает г-н Кулон. Отмечая ряд «некомфортных факторов» в нашей стране, которые связаны с весьма бюрократическим подходом авиационных регуляторов в плане организации внутри-российских рейсов, команда Elit'Avia верит в то, что изменения не за горами. «Всегда найдется решение любой, даже самой сложной проблемы и мы в это верим, поэтому и строим планы по увеличению количества именно чартерных рейсов в вашей стране. Ищем новых партнеров для того чтобы сформировать весьма привлекательное для рынка ценовое предложение». Тем не менее, на РФ приходится до 50% всего трафика. А вот на долю брокеров приходится 80% продаж. В Elit'Avia особо отмечают, что количество брокеров на рынке существенно уменьшается, а те, кто смог остаться в нынешних сложных экономических реалиях показывают себя с очень профессиональной стороны, появилась, если хоти-

те, культура ведения бизнеса. И еще один важный тренд. В России очень бурно развиваются различные сегменты. Появился выбор провайдеров кейтеринга, клининга и, самое главное, ТОиР. В Москве можно получить VVIP сервис, который не отличается, например, от европейского. Среди россиян самым популярным типом воздушного судна остается Bombardier Challenger 605/650.

Нам всегда интересно, как компания позиционируется себя в сегменте ценообразования. Г-Кулон был достаточно краток – рынок заставляет себя позиционировать в соответствии с ситуацией. «Компания не стремится гнаться за супернизкими ценами. Рейс ради рейса это не для нас, поэтому говорить о том, что мы «бюджетны» не приходится, но и назвать нас оператором с заоблачными ценами также не пра-

вильно. Мы стараемся найти золотую середину и, по-моему, это у нас получается».

«Сейчас фокусироваться исключительно на менеджменте воздушных судов просто невозможно, это совершенно не покрывает издержки компании и поэтому топ менеджмент Elit'Avia обращает пристальное внимание на развитие чартерных перевозок. Мы никогда не будем компанией, которая будет управлять, например, ста джетами. Это не наша главная идея, наоборот мы хотим этого избежать. Почему? Какой бы не была экономическая и отчасти политическая ситуация в любой стране, клиент все равно ищет именно сервис и личный подход к организации полета. Наличие огромного парка, бесспорно, существенно понижает уровень обслуживания клиентов, включая уровень технического обслуживания. Сервис и качество намного важнее, чем количество».

Говоря о международных рынках, г-н Кулон отметил, что европейская площадка по-прежнему достаточно сильна и имеет существенный потенциал для роста. Основной тренд – существенное увеличение самолетов с большими кабинами и спрос на полеты в новые регионы, доминирует в символическом шорт-листе Африка. У Азии большой потенциал, особенно в верхнем сегменте рынка, на котором оператор и его партнеры сфокусированы. «Наш следующий шаг – управление VIP-лайнерами с особым вниманием к Boeing Business Jets и Airbus Corporate Jets».

И в завершении немного статистики. В прошлом году компания сумела увеличить количество летных часов на 35,8% (5507 летных часов против 4054 в 2017 году).



Вертолет недели

Оператор: *HeliGroup*

Тип: *Airbus H135 (Helionix)*

Год выпуска: **2018 г.**

Место съемки: *май 2019 года, Crocus City heliport (UUUG/Moscow)*



Фото: *Дмитрий Петроченко*