



Впереди нас ожидает самая сложная и интересная неделя года. Через несколько дней свои двери откроет юбилейная, десятая выставка Jet Expo 2015. Во Внуково-3 заканчиваются последние приготовления и, начиная со вторника станут прибывать «летные» экземпляры.

А за день до открытия Jet Expo в Москве пройдет традиционный Форум деловой авиации. Многочисленные дискуссии с участием руководителей ведущих операторов, брокеров, FBO позволят участникам форума деловой авиации составить свое мнение о состоянии и основных тенденциях российского рынка, обменяться мнениями с коллегами, установить новые контакты. За последний год мы познакомились со многими интересными людьми и вдвойне рады, что большинство из них, несмотря на сложные времена, приедут в Москву. Будет интересно.

А еще в рамках Jet Expo пройдет традиционная раздача «авиационных Оскаров» в нашей отрасли. Чествовать претендентов и, конечно же, победителей традиционно будут на церемонии награждения и завершающей ее уже легендарной вечеринке в клубе «Распутин». На церемонию приглашены ведущие брокерские компании России, операторы, авиапроизводители и представители центров деловой авиации. Спасибо ребятам из Jet24, это очень нужная премия, которая, безусловно, объединяет профессионалов деловой авиации.

В рамках Jet Expo редакция BizavNews будет работать в режиме онлайн, обещаем много интересных новостей, эксклюзивных интервью и просто красивых фотографий.



Ми-38 набирает обороты

Программа среднего многоцелевого вертолета Ми-38, прототипы которого представлены на авиасалоне МАКС-2015, перешла к фазе серийного производства. А на выставке в Жуковском представлен вертолет с VIP-салонам

стр. 18



«Хелипорты России» развиваются

«Хелипорты России» подписали ряд соглашений о развитии вертолетной инфраструктуры в Подмосковье. В общей сложности сумма инвестиций по подписанным соглашениям составляет 5,3 миллиарда рублей

стр. 19



Рост европейского рынка снова «споткнулся»

В последнем летнем месяце текущего года трафик в Европе в годовом исчислении упал на 1,5%, а по сравнению с августом 2008 года активность стала меньше на 6%. Также на 3,4% по сравнению с прошлым годом снизился налет

стр. 20



Российско-финская дружба

Финский бизнес-оператор Jetflite Oy достаточно хорошо знаком российским клиентам. Пожалуй, это единственный западный деловой перевозчик, который летал на бизнес-джетах еще в СССР

стр. 21

ПРЕДСТАВЛЯЕМ СОВЕРШЕННО НОВЫЕ

G500 и G600



Gulfstream

В Сочи откроется комплекс деловой авиации

Проект реализуется на территории Адлерского района в районе международного аэропорта. Здесь планируется открытие специализированной площадки, на которой разместится малая авиация. Комплекс будет оказывать транспортные услуги. Парк компании будет состоять из вертолетов и бизнес-джетов. Общий объем инвестиций в реализацию проекта оценивается в 8 млн евро, сообщает инвестиционный портал Краснодарского края.

Соглашение о реализации этого проекта заключено на Международном инвестиционном форуме «Сочи-2014» между администрацией города-курорта и Александром Кравцовым. Сейчас инвестор приобрел в собственность земельный участок под свой проект, ведется подготовка технической документации.

Как рассказал Александр Кравцов РБК-ЮГ, потреб-

ность в услугах бизнес-авиации в Сочи всегда была. А с постололимпийским развитием города она только выросла.

В то же время собеседник агентства не стал уточнять, каковы сроки окупаемости проекта и какое количество воздушных судов будет в комплексе. Отметим, что стоимость летного часа у авиакомпаний составляет в среднем 5,2 тыс. евро.

Согласно информации сочинского «Макс Портала», Александр Кравцов в настоящее время является собственником и генеральным директором группы компаний «Сочи Альянс Групп» (авиация, фармацевтика, строительство, телекоммуникации, инвестиции).

Источник: РБК



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

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

В Марокко построят хаб для бизнес-авиации

В рамках открывшейся в Касабланке выставки МЕВАА Могоссо Show Национальное управление аэропортами Марокко и Генеральный директор департамента гражданской авиации страны Зин Юссеф анонсировали проект строительства центра деловой авиации на базе аэропорта Ben Slimane Airport. Согласно проекту, на территории аэропорта будет построен крупнейший FBO, который будет принадлежать государству. Вместе с этим, были разосланы специальные предложения крупным региональным операторам по строительству собственных центров, которые уже вызвали заинтересованность среди компаний. Принять участие в «освоении» Ben Slimane Airport хотят Anfajet, Alfa Air, Mt Fly, Dalia Air, AOM (Air Ocean Maroc) и ASA.

Ben Slimane Airport идеально расположен между основными экономическими центрами страны Касабланкой и Рабатом. Также аэропорт достаточно близок и к быстрорастущему портовому городу Мохаммедия (центр нефтяной промышленности Марокко).

Сейчас аэропорт располагает взлетно-посадочной полосой длиной в 3074 метров, однако инфраструктуры для обслуживания бизнес-рейсов практически нет. Поэтому сроки ввода в эксплуатацию будут зависеть «от обязательств со стороны операторов». Впрочем, первый контракт уже подписан – Heliconia стал официальным вертолетным оператором Ben Slimane Airport.

В отношении других аэропортов страны Национальное управление также введет режим наибольшего благоприятствования. На данном этапе разосланы приглашения к торгам на проектирование комплексов по обслуживанию бизнес-рейсов в Касабланке, Марракеше, Агадире, Танжере, Рабате и Фесе.

По данным BizavNews, в настоящее время в Марокко зарегистрированы 42 бизнес-джета, однако основной трафик делают региональные операторы из ОАЭ, Катар, Саудовской Аравии, Бахрейна и Иордании.



A GROUP
FBO SHEREMETYEVO
FBO PULKOVO

**ПОЛНЫЙ
КОМПЛЕКС
УСЛУГ**

ЕДИНЫЙ ЦЕНТР ПРОДАЖ
+7 (495) 981 38 26

Шереметьево & Пулково

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

a-group.aero

Раскрась свой Gulfstream

Американская компания Gulfstream Aerospace анонсировала открытие нового покрасочного центра в Саванне. Как отмечают в компании, спрос на самолеты Gulfstream продолжает расти, при этом наблюдается увеличение активности и на вторичном рынке. Как правило, после приобретения самолета новый владелец хочет обновить ливрею. Именно для этих целей Gulfstream построит новый ангар, где клиентам будут доступны, как стандартные шаблоны ливрей, так и индивидуальная разработка и нанесение. Также клиенты могут воспользоваться услугами профессиональных дизайнеров.

Новый покрасочный центр находится в непосредственной близости от завода производителя и

центра технического обслуживания. Клиент получит возможность обновить ливрею в период прохождения техобслуживания, что существенно снижает время простоя. В цехе могут производиться работы по шлифовке, грунтованию и нанесению «сложных рисунков», в том числе в несколько слоев красок и лаков.

Общая площадь центра составляет 8175 кв.м., из них ангар – 6700 кв.м. В компании сообщают, что новый центр оборудован самой современной системой пожаротушения и соответствует всем экологическим нормам. Услуги доступны для всех моделей Gulfstream.

Ожидается, что первый самолет будет обслужен уже в сентябре 2015 года.



Бережный уход

УХОД ЗА ИНТЕРЬЕРОМ И ЭКСТЕРЬЕРОМ ВАШЕГО БИЗНЕС ДЖЕТА

- КАЧЕСТВО
- ОТВЕТСТВЕННОСТЬ
- ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД



ЧЛЕН
ОБЪЕДИНЕННОЙ
НАЦИОНАЛЬНОЙ
АССОЦИАЦИИ
ДЕЛОВОЙ
АВИАЦИИ

Объединенная Национальная Ассоциация Деловой Авиации



Russian United Business Aviation Association

МОСКВА. АЭРОПОРТ "ШЕРЕМЕТЬЕВО"

Первый G280 отправился на Тайвань

Gulfstream Aerospace поставил первый G280 клиенту из Тайваня, сообщает CorporateJetInvestor. Новым владельцем суперсреднего бизнес-джета стала известная косметическая компания Panco. Известно, что самолет с бортовым номером B-66666 будет базироваться в столичном аэропорту Тайбэя и выполнять рейсы исключительно в интересах топ-менеджмента компании.

По данным PlaneBaseNG, в Азии зарегистрировано только три G280 и все в Китае. Две машины принадлежат Minsheng International Jet и одна Mandarin Air.

С начала поставок новых G280 в ноябре 2012 года производитель передал клиентам более 60 самолетов. В феврале 2015 года в Gulfstream Aerospace заявили об увеличении производства «зеленых» среднеразмерных бизнес-джетов почти на треть.

Сейчас слот на поставку нового G280 – 2 квартал 2016.

Согласно утверждению Gulfstream Aerospace, у самолета G280 самый большой размер салона в своем классе, а также самая высокая скорость. На данный момент в копилке бизнес-джета более 20 рекордов скорости между парами городов. Дальность полета G280 на скорости 0,8М составляет 3600 миль (6667 км). Самолет сможет подниматься в воздух с ВПП длиной 4750 футов (1448 км), а это на 1300 футов меньше, чем требуется его предшественнику – G200.

Просторный салон G280 может разместить до десяти пассажиров в двух зонах. Большая бортовая кухня и доступ к багажному отделению во время рейса позволяют обеспечить пассажирам наивысший уровень комфорта. Первый G280 был поставлен в ноябре 2012 года компании Cummings Inc.



Фото: Steven Weng

ВЫ ВЫБИРАЕТЕ ЦЕЛЬ.
МЫ ПОЗАБОТИМСЯ ОБО ВСЁМ ОСТАЛЬНОМ.







» ПРЕВЫШЕ ВСЕХ ОЖИДАНИЙ

НАШ ФЛОТ АСJ:

- 1 ACJ318ER
- 2 ACJ319



» Tyrolean Jet Services » A-6020 Инсбрук Аэропорт / Австрия
 » Тел +43 512 22577 15 » Факс +43 512 22577 21
 » sales@tjs.at » www.tjs.at

До Форума деловой авиации осталось несколько дней

На фоне драматических потрясений, которые переживает рынок воздушного транспорта России, сегмент деловой авиации выглядит островком стабильности. Но насколько это впечатление соответствует реальному состоянию дел?

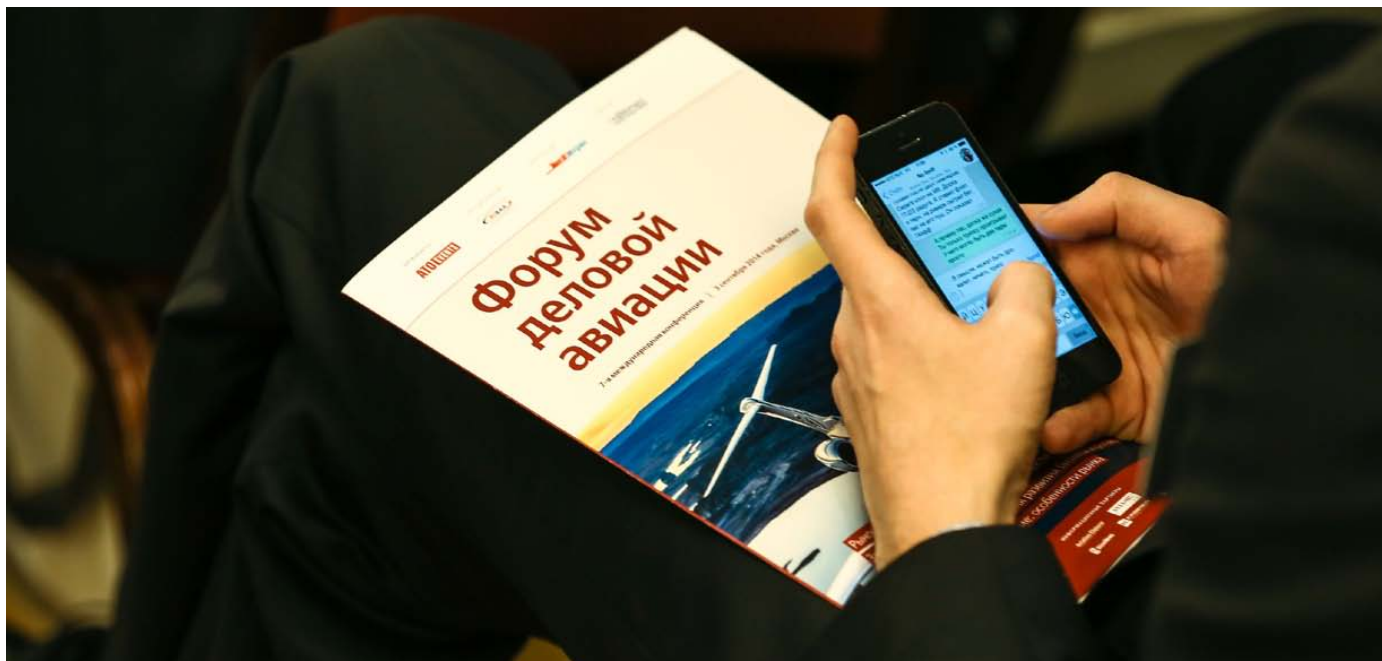
Менее чем через неделю, 9 сентября, в отеле «Марriott Москва Новый Арбат» состоится крупнейший в России и СНГ форум по проблемам развития отечественного рынка деловой авиации.

Многочисленные дискуссии с участием руководителей ведущих операторов, брокеров, FBO позволят участникам форума деловой авиации составить свое мнение о состоянии и основных тенденциях российского рынка, обменяться мнениями с коллегами, установить новые контакты.

Основные темы форума:

- Рынок деловой авиации в России: нынешнее состояние и перспективы
- Взгляд иностранного оператора на российский рынок
- Онлайн в бизнес-авиации: время пришло?
- Новые реалии рынка: вызовы и возможности
- Развитие инфраструктуры деловой авиации
- Вторичный рынок ВС: Россия на фоне стран BRICS

Проводимый при поддержке Объединенной национальной ассоциации деловой авиации форум деловой авиации предваряет крупнейшую в регионе Восточной Европы выставку JetExpo, которая откроется на следующий день на территории Центра бизнес-авиации Внуково-3.



FBO RIGA
A part of Flight Consulting Group

**НОВЫЙ ЦЕНТР
БИЗНЕС-АВИАЦИИ В РИГЕ**

ОТКРЫТИЕ ЛЕТОМ 2015

www.riga.aero

DC Aviation сделал новый сайт

DC Aviation GmbH запустила новую версию своего интернет-сайта. С четверга сайт www.dc-aviation.com представлен полностью переработанным с расширенными функциями. Цель при этом - сделать информацию, которая уже была представлена ранее, еще доступней. Интернет-сайт представляется посетителям более удобным, лаконичным и содержит подробную информацию о сервис-предложениях.

Переработанный сайт DC Aviation отвечает всем современным требованиям: подробная информация представлена на трех языках с использованием адаптивного HTML5 шаблона. Независимо от разрешения экрана и платформы страницу можно удобно просматривать как на персональном компьютере или ноутбуке, так и на смартфоне или планшете.

Кроме того на новом веб-сайте компания предлагает дополнительные способы подачи информации. Такие как тщательно созданный видео-ролик, LinkedIn, чтобы оставаться в курсе всех новостей и собственное разработанное приложение DC Aviation-App. Его можно загрузить бесплатно с помощью iTunes.

Михаэль Кун, директор DC Aviation: «Интернет это чрезвычайно важный информационный канал. Являясь оператором бизнес-самолетов мы предлагаем нашим клиентам полный сервис-пакет, охватывающий большое количество услуг. Поэтому важно зачастую сложные взаимосвязи легко и доступно отобразить, предлагая при этом всевозможные способы подачи информации. Мы приглашаем всех убедиться в успешном обновлении нашего веб-сайта».

DC AVIATION
PASSION FOR QUALITY

ГЛАВНАЯ МЕНЕДЖМЕНТ САМОЛЕТОВ ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ САМОЛЕТОВ ЧАРТЕР БИЗНЕС-САМОЛЁТА КОНСАЛТИНГ КОНТАКТ Русский

Безопасность
Надёжность
Гибкость
Конфиденциальность
Индивидуальность
Прозрачность

Имиджевый фильм DC Aviation

Начните Ваш виртуальный тур по миру DC Aviation - крупнейшего оператора бизнес-самолётов Германии.

Gulfstream

SILK WAY BUSINESS AVIATION

Представляем совершенно новый
G650

Поставлен первый Citation Latitude

На прошлой неделе компания Cessna Aircraft (входит в Textron Aviation) поставила заказчику первый бизнес-джет Citation Latitude. Самолет с бортовым номером N275BS был передан американской компании Aircraft Management Group, которая будет эксплуатировать джет в интересах BSAV LLC. Самолет будет доступен для чартерных рейсов из Питтсбурга.

Citation Latitude – новейшая разработка производителя. В начале июня 2015 года Cessna получила сертификат типа от FAA на Latitude и бизнес-джет выходит на рынок с улучшенными летными данными, в том числе увеличенной дальностью и улучшенными взлетно-посадочными характеристиками.

Максимальная дальность нового самолета составляет 5278 км/2850 морских миль, что на 277 км/150 морских миль больше расчетных данных, а разбег

при взлете сократился до 1091 метров (3580 футов), по сравнению с ранее рассчитанными 1116 метрами (3660 футов).

Citation Latitude стал очередной новой разработкой Cessna, в которой компания использовала «анти-кризисный» подход к проектированию. То есть были использованы некоторые отработанные технологии и узлы, к которым добавились новые возможности. Latitude достались некоторые узлы крыла, кормовая секция и двигатели PW306D от 12-местного Citation Sovereign+. При этом фюзеляж увеличен, и салон является на данный момент самым широким среди самолетов Cessna, причем по всей длине, а она превышает 21 фут, пассажир может встать в полный рост.

Российские клиенты смогут познакомиться с бизнес-джетом в рамках выставки Jet Expo 2015.




FORTAERO
 Baltic Business / Universe in motion
 Aviation Alliance

WWW.FORTAERO.COM

JET PRIVÉ AU PRIX
 D'UN HÉLICO

ЧАСТНЫЙ САМОЛЁТ
 ПО ЦЕНЕ ВЕРТОЛЁТА

400XTi // \$5.5M

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

nextant aerospace

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



1000 ЛЕТНЫХ ЧАСОВ

Вертолеты суперсреднего класса H175, принадлежащие NHV Group, успешно преодолели отметку в 1000 летных часов, подтвердив свои возможности и надежность при выполнении высокоответственных миссий, в частности при перевозке рабочих бригад и грузов на морские нефтяные и газовые платформы – основного типа операций, для выполнения которых H175 был разработан.

Это знаковое число было достигнуто первыми двумя вертолетами H175, полученными NHV и запущенными в эксплуатацию в декабре 2014 года. С тех пор они выполнили более 750 рейсов и перевезли порядка 11 000 пассажиров. При этом часть операций проходила в сложных погодных условиях Северного моря, с беспосадочными перелетами на расстояние 175 морских миль (324 километра).

Высокая надежность H175 позволяет NHV выполнять

полеты в соответствии с интенсивным графиком работ в Северном море, что подчеркивает высокую эксплуатационную зрелость вертолета, равно как и соответствие сопутствующих услуг, предоставляемых Airbus Helicopters. В ходе первых плановых технических проверок, проведенных по выполнению 400 часов налета, была подтверждена простота обслуживания этой модели.

«H175 задает новые стандарты в категории суперсредних вертолетов. Эта машина получила отличные отзывы от пилотов, бригад технического обслуживания NHV, а также от пассажиров. Достижение этой вехи совместно с компанией NHV подчеркивает стремление Airbus Helicopters соответствовать требованиям клиентов и предоставлять эффективную поддержку, обеспечивающую высокую степень эксплуатационной готовности наших вертолетов», – сообщил президент Airbus Helicopters Гийом Фори.



THINK BUSINESS*

Имей лучшее, вы опережаете конкурентов. Насладитесь комфортом, скоростью, безопасностью и надежностью вертолетов Airbus Helicopters. Инвестируйте в EC135

Airbus Helicopters Vostok
119180 Россия, г. Москва
Якиманская наб., д.4, стр.1
Тел.: +7 495 663 15 56
Факс: +7 495 663 15 59
www.airbushelicopters.ru

*думайте о бизнесе

«Вкусные» активы

Подразделение германской страховой компании Allianz SE, занимающееся инвестициями в инфраструктурные проекты, заинтересовано в покупке французского аэропорта Nice-cote d'Azur («Ницца-Лазурный берег»), а также пятого по величине аэропорта британской столицы «Лондон-Сити», сообщает Интерфакс со ссылкой на Bloomberg.

По словам источников, Allianz Capital Partners, а также ее потенциальные со-инвесторы располагают достаточными средствами для покупки обоих аэропортов. При этом германская компания пока не приняла окончательного решения об инвестициях, отмечают источники.

Правительство Франции продает аэропорт Nice-Cote d'Azur, являющийся третьим во Франции по загруженности, в рамках плана приватизации госактивов.

По оценкам источников, этот аэропорт может быть оценен в 2 млрд евро.

Тем временем Global Infrastructure Partners, владеющая 75% аэропорта «Лондон-Сити», в сентябре этого года начнет прием заявок на покупку аэропорта, который может стоить порядка 2 млрд фунтов стерлингов, отмечают источники.

Оба аэропорта, как ожидается, привлекут внимание большого числа инвесторов, которые ищут возможности для долгосрочных вложений, способных принести стабильный доход.

Ранее газета The Telegraph сообщала, что Allianz намерена подать заявку на покупку аэропорта «Лондон-Сити» совместно с инвесткомпанией Vorealis Infrastructure.



Международный
Центр
Деловой
Авиации



ОРГАНИЗАЦИЯ И ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПОЛЁТОВ

УСЛУГИ ТЕРМИНАЛА

СТОЯНКА НА ПЕРРОНЕ И В АНГАРЕ

ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ

ПРОДАЖА ВС

ОРГАНИЗАЦИЯ ЧАРТЕРОВ

Московская Область, г. Жуковский, аэродром «Раменское»

+7 495 548 20 59 (с 9:00 до 18:00)

www.intercba.ru

+7 966 075 11 11 (24 часа)

e-mail: info@intercba.ru

Новинки спутниковой связи на выставке JetExpo 2015

Лидер в сфере услуг спутниковой связи для деловой авиации, компания Satcom Direct, продемонстрирует новейшие разработки на юбилейной выставке JetExpo 2015.

Главная разработка - роутер Satcom Direct Router (SDR). За счет собственной технологии сжатия и кэширования данных SDR позволяет значительно ускорить работу интернета на борту без необходимости модифицирования остальных элементов системы.

Имея возможность предоставить несколько Wi-Fi сетей с одного роутера, данное оборудование позволяет настроить индивидуальный доступ для каждой из них с индивидуальными фильтрами данных для главного пассажира и сопровождающих лиц. Приоритет можно настроить даже для конкретного устройства главного пассажира.

Встроенная 3G сим-карта позволяет роутеру переключаться на местную 3G сеть как только самолет оказывается на земле, а после взлета переходить обратно на спутниковую связь. С помощью поддержания посто-

янного IP адреса, данные переключения проходят незаметно для пассажира, без прерывания соединения.

Еще одна новинка, которую можно будет испытать на стенде – услуга Global Voice and Text (Global VT), которая позволяет пассажирам оставаться на связи со своим привычным GSM номером телефона на всем протяжении полета. Данный сервис реализован путем совмещения IP телефонии и возможности вывода сигнала в роуминговую GSM сеть через собственный дата центр Satcom Direct. Сервис доступен везде, где есть покрытие сетей Inmarsat SwiftBroadband или ViaSat Yonder. Во время выставки любой желающий сможет протестировать данную новинку и убедиться в превосходном качестве связи.

Не забыла компания и о нуждах инженерно-технического состава – на стенде будет представлен набор Unity Kit, предназначенный для проведения диагностики и настройки спутникового оборудования. Данный набор позволяет с помощью набора переходников подключиться к оборудованию связи, запустить приложение Get Satcom на iPad и скачать всю необходимую информацию с помощью заложенных в приложении скриптов. Приложение самостоятельно скачивает всю необходимую для диагностики информацию – информацию о настройках, технические журналы событий и неисправностей системы. Отсюда же можно отправить скачанную информацию в службу технической поддержки Satcom Direct. Более того, данный набор позволяет специалистам компании удаленно подключиться к оборудованию, что, безусловно, существенно облегчает работу инженеров, обслуживающих самолет. Что же касается роутера SDR, то за счет встроенной 3G сим-карты, специалисты технической поддержки Satcom Direct могут удаленно подключиться и протестировать состояние системы даже без дополнительных приложений и проводов.



МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА ДЕЛОВОЙ АВИАЦИИ

10-12 сентября 2015 ■ Москва

Организатор выставки  Vnukovo-3



+7 495 648 2806
E-mail: info@jetexpo.ru

www.jetexpo.ru

Сила в консолидации

В преддверии юбилейной московской выставки Jet Expo 2015 российское информационное агентство BizavNews и европейская информационная группа 50skyshades.com подписали соглашение о стратегическом партнерстве. В соответствии с достигнутыми договоренностями, совместная редакторская группа будет заниматься формированием информационного контента российского рынка бизнес-авиации, рассчитанного на англоязычную аудиторию. Основная цель соглашения – ликвидация информационного вакуума среди зарубежных пользователей услуг деловой авиации, создание объективной картины основных процессов, происходящих на отечественном рынке бизнес-перевозок и «живой диалог». В качестве основных инструментов выбрана не только классическая информационная лента, но и большой дискуссионный блок. С момента запуска проекта 50skyshades.com его постоянными читателями стали сотни пользователей более чем из 60-ти стран мира, включая США, Китай, Францию и ОАЭ.

«Российское информационное агентство BizavNews стало не только пионером на российском медиа-рынке деловой авиации, но и основным «рупором» тех процессов, которые происходят на нем в настоящее время. Онлайн формат, предложенный BizavNews, делает информацию доступной в любой точки зем-



BizavNews

ного шара, а подача информации – главный конек наших партнеров. Мы рады работать с сильным и надежным партнером, и надеемся в будущем совместно реализовать много новых и интересных проектов», - комментирует глава 50skyshades.com Татьяна Образцова.

«50skyshades.com сделан группой профессиональных менеджеров, имеющих богатый опыт работы в бизнес-авиации в области маркетинга и коммуникаций. Основная цель нашего совместного проекта сделать отечественный рынок деловой авиации более прозрачным. В наших совместных материалах мы сделаем основной упор на аналитику и анализ, а также предоставим возможность высказаться любому представителю сегмента. Мы приветствуем инициативу наших партнеров создать возможность для дискуссий, однако не ограничимся исключительно информационным контентом. Мы предложим аудитории и ряд других инструментов, включая путеводители по FBO, воздушным судам и провайдерам услуг деловой авиации. У нас есть опыт аналогичных проектов. Мы надеемся, что наша совместная работа станет началом долгих и обоюдовыгодных отношений, а сотрудничество принесет немало положительных эмоций», - отметили руководитель проекта BizavNews Дмитрий Петрович и главный редактор Денис Лобастов.



FIFTY SKY SHADES

FIFTY
SKY
SHADES

World Latest
Aviation News

www.50skyshades.com

Legacy 450 сертифицирован FAA

Embraer Executive Jets получил от Федеральной авиационной администрации США (FAA) сертификат типа на бизнес-джет Legacy 450. Менее месяца назад аналогичный сертификат был получен на родине, в Бразилии, а еще через полтора месяца производитель планирует сертифицировать джет в Европе.

В программе сертификации использовалось два прототипа: первый был оснащен приборами для оценки летных данных, а второй тестировался с серийным интерьером. Производство Legacy 450 уже началось, а первая поставка запланирована на четвертый квартал 2015 года.

«Мы очень рады, что все целевые параметры Legacy 450 были достигнуты или превышены», - продолжил Марко Тулио Пеллегрини, президент и главный исполнительный директор Embraer Executive Jets. «Этот самолет станет революцией в нижнем среднем сегменте».

В сертификат типа Legacy 450 включены следующие летно-технические данные:

- максимальная дальность на крейсерской скорости 2575 морских миль/4769 км (расчетная – 2500 миль);
- взлетная дистанция 3825 футов/1166 м (расчет – 4000 футов);
- посадочная дистанция – 2083 футов 635 м (расчет - 2300 футов);
- максимальный эксплуатационный потолок – 45000 футов/13716 м;
- максимальная эксплуатационная скорость – 0,83М;
- максимальная полезная нагрузка – 2976 фунтов/1350 кг (расчет – 2800 фунтов);
- нагрузка с полной заправкой топлива 1627 фунтов/738 кг (расчет – 1600 фунтов).

Самый слабый месяц

Канадский авиапроизводитель Bombardier поставил в прошлом месяце заказчикам лишь семь бизнес-джетов, что является самым слабым показателем с начала года. На долю семейства Global пришлось три воздушных судов (два Global 6000 и один Global 5000). Два джета получили заказчики из США и один – из Австралии. Три самолета Challenger 300/350 также остались в Новом Свете, так же, как и единственный поставленный Challenger 605. Данные по поставкам самолетов семейства Learjet будут готовы в начале сентября.

Самым сильным месяцем 2015 года для Bombardier стал июнь, когда удалось поставить 27 самолетов.

По итогам 2013 года, Bombardier поставил 180 новых бизнес-джетов на сумму \$6,3 млрд. Из них: 62 Global

5000/6000, 55 Challenger 300, 32 Challenger 605, 18 Learjet 70/75, 10 Learjet 60XR, 2 CL850/870/890 и один Learjet 40XR/45XR.

Согласно отчету производителя, продажи бизнес-джетов во втором квартале текущего года были намного слабее в силу экономических перипетий во всем мире. DJ время пресс-конференции по итогам первого полугодия президент и главный исполнительный директор Bombardier Ален Бельмара отметил, что наблюдается «слабый спрос» со стороны Китая, Латинской Америки и России. Всего во втором квартале 2015 года производитель поставил 47 самолетов, против 38-и в прошлом году. Однако чистых заказов в прошедшем квартале получено всего 8, тогда как годом ранее компания оформила 30 заказов.



Открыт предзаказ R44 с автопилотом

Компания Robinson Helicopter объявила о выходе на рынок вертолета Robinson R44 с автопилотом. Предзаказ новых вертолетов с автопилотом уже доступен в «Хелипорт Москва».

Автопилот вертолета Robinson R44 работает в связке с пилотажным комплексом Aspen EFD 1000H. Этот бортовой комплекс отличается меньшим весом и более низкой ценой по сравнению с доступными аналогами. Оборудование устанавливается в стандартное место на панели приборов вместе с системой управления автопилотом, дополнительные элементы управления которой располагаются на ручке циклического шага.

Следует отметить, что компания Robinson Helicopter сделала пилотажный комплекс Aspen EFD 1000H доступным и для вертолета Robinson R66. Ранее оснащенная автопилотом модель R66 предлагалась только с пилотажным комплексом Garmin G500H. Выбор Aspen EFD 1000H в составе бортового оборудования вертолета Robinson R66 может снизить стоимость покупки вертолета.

Функционал автопилота вертолета Robinson R44 полностью соответствует таковому на вертолете R66. Он включает в себя автоматическую стабилизацию пространственного положения вертолета, стабилизацию высоты и скорости полета, отслеживание навигационных сигналов и управление при заходе на посадку.

Проведенные компанией Robinson Helicopter летные испытания и сертификация новой конфигурации вертолета R44 по требованиям Федерального управления гражданской авиации США (FAA) продемонстрировали повышенное удобство пилотирования вертолета Robinson R44.

Bell Helicopter выкатил второй прототип 525-й машины

Компания Bell Helicopter (входит в Textron Aviation) сообщает о продолжении программы летных испытаний нового вертолета Bell-525. Вслед за первой машиной, которая поднялась в воздух в начале июля 2015 года, компания выкатил второй прототип, который присоединится к программе летных испытаний ближе к декабрю.

Как сообщает производитель, за два месяца на первом прототипе удалось налетать 400 часов, а для процедуры сертификации необходим общий налет в 1500 часов. До конца года к программе присоединятся еще два опытных вертолета, такое же количество машин ожидается в начале 2016 года.

По мнению тест-пилотов, расчетные характеристики вертолета полностью соответствуют продемонстри-

рованным в летных испытаниях. Всего в тестовых полетах будут задействованы пять прототипов. Ожидается, что в начале следующего года производитель озвучит цену на новую машину. А уже на предстоящей выставке NBAA-2015 Bell Helicopter представит посетителям полномасштабный макет 525 машины в VIP-конфигурации.

Начало поставок нового вертолета запланировано на первые месяцы 2017 года, что на три месяца позже, ранее обозначенных сроков. Впрочем, как комментирует исполнительный директор компании Джон Гаррисон, на фоне срока и сложности разработки нового вертолета – это незначительно.

В настоящее время компания имеет письма о намерениях на заказ более 60 вертолетов.



FL Technics получил доступ к SSJ

Литовская компания FL Technics, работающая на рынке услуг ТОиР, расширила сертификат EASA Part 145, добавив в него самолет Sukhoi Superjet 100-95, говорится в официальном сообщении компании. С 31 августа 2015 года, инженеры FL Technics могут осуществлять линейное обслуживание: периодические и незапланированные проверки, устранение дефектов, замена небольших компонентов, а также ряд других услуг.

Помимо технического обслуживания, FL Technics предлагает клиентам и услугу AOG (Aircraft On the Ground, самолет на земле), которая доступна в рамках сети линейных станций FL Technics в пределах Европы и Азии. Как отмечают в компании, услуги доступны, как авиакомпаниям, так и оператором VIP версий SSJ.

Напомним, что в феврале 2015 года FL Technics, ЗАО «Гражданские самолеты Сухого» (ГСС), а также Superjet International объявили о подписании меморандума о взаимопонимании в области технического обслуживания SSJ 100 в странах Европы и Азии. Согласно заключенному тогда соглашению FL Technics стал партнером сети авторизованных сервисных центров Superjet International по техническому обслуживанию SSJ 100.

FL Technics является глобальным провайдером индивидуальных комплексных решений в сфере технического обслуживания и ремонта воздушных судов. Компания работает по принципу «одного окна», предоставляя услуги для клиентов из Европы, СНГ, Африки и Азиатско-Тихоокеанского региона. Представительства компании расположены в Литве, России, Сербии, Великобритании, Польше и Малайзии.

Новый игрок на рынке ТОиР

Организация по техническому обслуживанию «Восток Техникал Сервис Джетс» подтвердила свое соответствие требованиям EASA Part-145 (EASA.145.0303) и Qatar CAR (QCAA/FAMO/181).

В августе 2015 года «ВТС Джетс» (VTS Jets) начала свою деятельность по техническому обслуживанию воздушных судов бизнес-авиации. Первые же клиенты, такие как DC Aviation и VipJet, отметили отличную подготовку технического персонала, безупречную работу службы логистики и ориентированность «ВТС Джетс» на нужды и потребности заказчика.

Генеральный директор «ВТС Джетс» Андрей Акопов: «Мы начали свою деятельность в условиях жесточайшей конкуренции. Наша задача – не только удержаться на рынке, но и занять на нем лидирующую позицию».

Весь технический персонал компании прошел обучение в учебном центре Bombardier в Канаде и стажировку в Lufthansa Bombardier Aviation Services в Берлине.

ВТС Джетс имеет право выполнения линейного технического обслуживания самолетов Global и Challenger 604/605. В ближайшее время компания планирует расширить спектр обслуживаемых моделей бизнес-джетов Bombardier и получить одобрения других зарубежных авиационных властей (Bermuda DCA, Cayman Islands CAA, Aruba CAA).

Линейное техническое обслуживание воздушных судов ВТС Джетс осуществляет в новом специализированном ангаре в аэропорту Внуково-3. Услуги AOG предоставляются во всех московских аэропортах, а также в воздушных гаванях России и стран СНГ.



Погранслужба Казахстана берет SBJ

По данным сайта госзакупок, в середине августа состоялся **открытый запрос** предложений по каustomизации самолета SBJ для Пограничной службы Казахстана (интерьера повышенной комфортности для оснащения ВС RRJ-95 для Пограничной службы Казахстана).

Согласно приложению к техническому требованию, пассажирский салон рассчитан для перевозки до 59 человек. Пассажирская кабина разделена на пять зон (передняя сервисная зона, первый, второй, третий салон, задняя сервисная зона). Планируется, что салон «первого пассажира» будет оборудован двумя поворотными-откидными креслами, двумя столами и диваном, бизнес-класс рассчитан на 12 мест, а эконом-класс на 45 мест.

Также в технических требованиях прописано, что в пассажирской кабине должны быть предусмотрены места для установки оборудования системы спутниковой связи и интернета на борту. В дополнение к этому, планируется установка системы развлечений пассажиров на борту, включающая в себя AirShow, мониторы (22 дюйма), бесшумные наушники, DVD и Blu-Ray проигрыватель, USB порты и персональные пульта управления.

По данным superjet.wikidot.com речь, скорее всего, идет о машине с заводским номером 95096. Сроки передачи заказчику самолета пока не определены.

Сейчас основу парка Пограничной службы Казахстана составляют самолеты Ан72/74, Ту-154М, Ту-134АК, Ан-30А-100, Ан-26, Як-40 и Ми-8АМТ (Ми-171/Ми-172).

Пассажирский «Ансат» получил систему улучшения устойчивости

Новый легкий многоцелевой гражданский вертолет «Ансат» с гидромеханической системой управления в рамках авиасалона МАКС-2015 получил одобрение Авиационного регистра Межгосударственного авиационного комитета (АР МАК) на применение системы улучшения устойчивости (ССУ-А).

Данная система значительно улучшает характеристики устойчивости вертолета. Она повышает комфортность при пилотировании на всех эксплуатационных режимах полета (от взлета до посадки), обеспечивая стабилизацию угловых движений вертолета, требующих значительных затрат усилий и отвлечения от выполнения основных функций пилота.

«Работа над модернизацией вертолета «Ансат» не прекращается», - утверждает генеральный директор Казанского вертолетного завода, заместитель генерального директора холдинга «Вертолеты России» Вадим Лигай. «В настоящее время ведутся работы по

направлениям увеличения взлетного веса до 3 600 килограмм, установки оборудования для перевозки пассажиров и санитарной кабины, модернизации топливной системы, носовой части, пилотской и сдвижной дверей. Также проводятся работы по увеличению ресурсных показателей».

Казанский вертолетный завод, входящий в холдинг «Вертолеты России», разработчик и производитель «Ансата». Предприятие приступило к сертификации гражданской версии вертолета с гидромеханической системой управления (ГМСУ) в 2011 году. Начало поставок «Ансата» с ГМСУ запланировано на 2016 год, ССУ-А будет входить в его базовую комплектацию.

«Ансат» с ГМСУ получил дополнение к сертификату типа АР МАК, позволяющее осуществлять пассажирские перевозки на коммерческом рынке в конце 2014 года. Уже на HeliRussia 2015 холдинг «Вертолеты России» заключил первые контракты на поставку пассажирской версии «Ансата».



В Сибири откроется Хелипорт Тюмень

Группа компаний «Хелипорты России» объявляет о начале строительства нового многофункционального вертолетного комплекса в Сибири – «Хелипорт Тюмень». Согласно проекту, это будет полноценный транспортный хаб со всей необходимой инфраструктурой. «Хелипорт Тюмень» расположится в 8 километрах от одного из ключевых транспортных узлов региона – международного аэропорта Роцино.



Новый «Хелипорт Тюмень» станет современной комплексом с ангарами для хранения вертолетной техники, площадками для взлета и посадки воздушных судов, авиационно-технической базой и комфортабельной клиентской зоной. Впоследствии на базе «Хелипорт Тюмень» откроется авиационно-учебный центр. Новый комплекс будет соответствовать высочайшим стандартам качества и безопасности, которые задают «Хелипорты России».

«Хелипорты России» это уникальный проект все-российского масштаба. В группу компаний входят флагманский комплекс «Хелипорт Москва», а также «Хелипорт Истра» и «Хелипорт Реутов». Сеть «Хелипорты России» активно расширяется: на разной степени готовности находятся площадки в Краснодаре, Ульяновске, Калуге и Брянске. Ведутся переговоры по открытию комплексов в Казани, Сочи, Ростове, Уфе, Владивостоке, Белгороде и Екатеринбурге.

Открылся центр по сборке Bell-505

27 августа в городе Лафайет, штат Луизиана, состоялось официальное открытие центра Bell Helicopter, в котором будет осуществляться сборка долгожданного вертолета Bell-505 Jet Ranger X. На церемонии открытия в региональном аэропорту города Лафайет присутствовали высокопоставленные гости.

«Открытие центра по сборке Bell Helicopter начинает новую главу в богатой аэрокосмической истории штата Луизиана. Мы гордимся тем, что деловой климат Луизианы улучшается так быстро, и наши опытные работники и непревзойденное качество жизни привели к тому, что Bell Helicopter выбрал Луизиану для своего проекта, который, несомненно, будет приносить пользу ни одному поколению», – сказал губернатор штата Бобби Джиндал.

Около 6 га земли было арендовано у регионального аэропорта Луизианы для того, чтобы построить центр по сборке площадью более 25 тыс. кв. м., стоимостью \$26,3 млн. Открытие центра состоялось через год после начала строительства. На церемонии гости имели возможность ознакомиться с симулятором вертоле-

та Bell-505, а также им был представлен двигатель для Bell-505 – Turbomeca Arrius 2R. Установка этого двигателя с двухканальным цифровым управлением (FADEC) существенно снизит нагрузку на пилота.

С начала момента открытия продаж Bell-505 подписаны более 300 контрактов по всему миру. В настоящий момент вертолет проходит этап сертификации. Первые поставки планируются уже в 2016 году.

Вертолет Bell-505 Jet Ranger X – пятиместный однодвигательный газотурбинный вертолет нового поколения, который приносит на современный рынок легких однодвигательных вертолетов проверенные технологии и полувековой опыт производства Bell Helicopter.

«Bell 505 Jet Ranger X является исключительным сочетанием стоимости, производительности и функциональности рынке» – отметил генеральный директор компании Jet Transfer Александр Евдокимов. «Мы с нетерпением ждем первые поставки этого вертолета для наших клиентов».



Ми-38 набирает обороты

Программа среднего многоцелевого вертолета Ми-38, прототипы которого представлены на авиасалоне МАКС-2015, перешла к фазе серийного производства. В преддверии сертификации машины, которая намечена на 2015 г., на Казанском вертолетном заводе (КВЗ) начата сборка первой серийной партии.

Сейчас Ми-38 проходит сертификационные испытания на Московском вертолетном заводе им. М.Л. Миля (МВЗ). В работах задействованы два последних опытных образца – третий и четвертый, оба они оснащены новыми турбовальными двигателями ТВ7-117В

разработки компании «Климов» (входит в Объединенную двигателестроительную корпорацию, ОДК). В отличие от третьего прототипа, четвертый представляет собой предсерийный образец, в конструкцию которого внедрены все системы и агрегаты для серийных вертолетов. В частности, он получил ударостойкую топливную систему и увеличенные иллюминаторы.

Второй прототип переоборудован в натурный стенд для испытаний несущей системы и ряда других механизмов. Первый опытный образец исполняет роль

демонстрационного борта. Специально для этого на него установили VIP-салон. По каждому борту расположено по два кресла повышенной комфортности и столик между ними. Ширина прохода между креслами превышает 60 см. Ближе к хвостовой части салона со стороны каждого борта располагается по одному дивану, каждый из которых предназначен для четырех пассажиров; ширина одного места составляет 50 см. Предусмотрена и установка дополнительного оборудования, аудио- и видеоаппаратуры, мини-бара. Для посадки пассажиров вертолет оснащается дверью-трапом, расположенной по левому борту. Базовая пассажирская модификация Ми-38 рассчитана на перевозку 30 чел. (бортпроводник и 29 пасс.), шаг кресел составляет 75 см.

К настоящему времени сертификат типа на ТВ7-117В уже получен. В ОДК пояснили, что документ оформили этим летом на двигатель, наработавший во время испытаний 100 ч. К концу года корпорация рассчитывает получить дополнение к сертификату типа на установку с ресурсом в 1000 ч. В общей сложности холдинг «Вертолеты России» заказал 50 моторов ТВ7-117В.

Разработка Ми-38 стартовала в 1980-х гг. Первый опытный образец поднялся в воздух в 2003 г., второй полетел в 2010-м. Испытания третьего прототипа стартовали в конце 2013 г., первый полет четвертого опытного образца состоялся осенью 2014 г. Ми-38 разрабатывается как вертолет нового поколения, который будет более грузоподъемным, чем популярное транспортное семейство Ми-8/17. Если последний способен поднимать до 4 т груза, то максимальная полезная нагрузка Ми-38 достигает 6 т внутри кабины и 7 т на внешней подвеске. В конструкции новой машины используются композиционные материалы.



Фото: Дмитрий Петроченко

«Хелипорты России» развиваются

Группа компаний «Хелипорты России» и Министерство инвестиций и инноваций Московской области подписали три соглашения о намерениях в области реализации масштабной инвестиционной программы по развитию вертолетной инфраструктуры в Подмоскowie. Согласно подписанным соглашениям, группа компаний планирует строить многофункциональные вертолетные комплексы на базе «Хелипорт Москва» в Одинцовском районе и «Хелипорт Реутов». Кроме того, дальнейшее развитие и реконструкция ждет вертолетный комплекс «Хелипорт Истра». В общей сложности сумма инвестиций по подписанным соглашениям составляет 5,3 миллиарда рублей.

«Наше соглашение, это, по сути, дорожная карта, которая позволит реализовать программу вертолетного сообщения в Московской области, ранее одобрен-

ную Губернатором, – рассказал Председатель Совета директоров группы компаний «Хелипорты России» Александр Хрусталеv. – Данный регион очень интересен нам, как инвесторам, потому что на сегодняшний день именно здесь создаются нормальные условия для ведения и развития бизнеса. Мы уже вложили порядка 1,3 млрд рублей в полную реконструкцию вертолетного комплекса «Хелипорт Истра».

Соглашение, предусматривающее строительство многофункционального вертолетного комплекса с яхт-клубом на базе «Хелипорт Москва», подписано Александром Хрусталеvым и и.о. министра инвестиций и инноваций Московской области Вадимом Хромовым. Объем инвестиций оценивается в три миллиарда рублей. Центр будет построен по самым инновационным строительным технологиям.

Вадим Хромов и генеральный директор входящей в «Хелипорты России» компании «Вертолет.ру» Ольга Ястреboва подписали соглашение о строительстве многофункционального вертолетного комплекса с бизнес-центром на базе действующей вертолетной площадки «Хелипорт Реутов». Для реализации проекта планируется привлечь порядка 1 миллиарда 400 миллионов рублей. Строительство начнется в ближайшее время, ему предшествовал процесс подготовки документации и получения соответствующих разрешений. Это будет новейший вертолетный комплекс сети «Хелипорты России», с современными ангарами для хранения летной техники, площадками для взлета и посадки воздушных судов и собственным авиационно-учебным центром.

Вадим Хромов и генеральный директор входящей в «Хелипорты России» компании «Технодром» Владимир Стишенко подписали соглашение о намерениях, предусматривающее реконструкцию и дальнейшее развитие многофункционального вертолетного комплекса «Хелипорт Истра». Объем инвестиций составит порядка 900 миллионов рублей. На сегодняшний день «Хелипорт Истра» стал крупнейшим центром обслуживания и продажи вертолетов марки Robinson в России и авторизованным сервисным центром компании Rolls-Royce, которая производит авиационные двигатели.

Развитие вертолетной инфраструктуры в Подмоскowie обеспечит региону рост транспортной сети, даст новые высококвалифицированные рабочие места, увеличит налоговые поступления в бюджет, стимулирует развитие туризма, усовершенствует систему оказания экстренной медицинской помощи. Современные вертолетные комплексы станут дополнительными точками роста для региона.



Рост европейского рынка снова «споткнулся»

Консалтинговое агентство WingX Advance выпустило отчет об активности европейской бизнес-авиации в августе 2015 года. В последнем летнем месяце текущего года трафик в Европе в годовом исчислении упал на 1,5%, а по сравнению с августом 2008 года активность меньше на 6%. Также на 3,4% по сравнению с прошлым годом снизился налет. В общей сложности в августе было выполнено 72182 рейса бизнес-авиации (в июле 2015 года – 81081 полет). С начала текущего года трафик бизнес-авиации в Европе снизилась на 1,0% в годовом исчислении (в июле зафиксировано снижение на 0,9%).

Германия стала главным растущим рынком с общей прибавкой активности на 4% и на более чем 15% в сегменте частных полетов. Летная активность во Франции также увеличилась, и зафиксирован всплеск трафика в скандинавском регионе.

Но в августе снова значительно снизилось количество рейсов в Италии, на 8%, а также упала активность в Испании и Великобритании. Периферийные европейские рынки продолжили падение, в Турции – на 9% и в России – на 20%. В целом, рынок Западной Европы в прошлом месяце показал рост, но его перевешивает снижение в странах Южной и Восточной Европы. Рейсы из Европы в СНГ продолжают падать, на 20% в августе.

В то же время трафик из Ближнего Востока «чувствовал себя» хорошо. И наоборот, трансатлантические рейсы снизились в годовом исчислении. Активность из Северной Африки также значительно снизилась в августе этого года.

Значительное падение активности в аэропорту Чампино характерно на фоне снижения трафика в Италии. Тем не менее, островные курорты, такие как

Миконос, Майорка и Ибица, зафиксировали значительное увеличение трафика. В то же время, бизнес-рейсы в Фарнборо снизились на 11%.

Большая часть снижения в августе 2015 года прилась на бизнес-джеты, и в частности в сегменте чартеров. Самый оживленный европейский маршрут чартерных полетов, Внуково-Ницца, потерял треть по сравнению с прошлым годом.

Исключением этого тренда стал рост чартерной активности в сегменте ультрадальних, сверхлегких и особенно суперсредних бизнес-джетов. По сравнению с прошлым годом количество рейсов на Phenom 300 и Challenger 300 выросло почти в два раза.

Исполнительный директор WINGX Advance Ричард Кое комментирует: «Рост европейского рынка снова «споткнулся». Италия была особенно слаба, и ясно, что крах на рынке СНГ подорвал сезон VIP туризма в этом году. В совокупности, спрос на чартеры летом текущего года был относительно слабым. Но наблюдались исключения, в суперсреднем и сверхлегком сегментах, которые летали в этом году намного больше. Турбовинтовые самолеты также пользовались большим спросом, этим летом количество рейсов на турбопропах превысило пики 2008 года. Верхний сегмент рынка также пока силен».

[WINGX Business Aviation Monitor](#)



Фото: Дмитрий Петроченко

Российско-финская дружба

Финский бизнес-оператор Jetflite Oy достаточно хорошо знаком российским клиентам. Пожалуй, это единственный западный деловой перевозчик, который летал на бизнес-джетах еще в СССР, и за тридцатипятилетнюю историю сумел завоевать безупречную репутацию в качестве гаранта услуг беспрецедентного качества.

На прошлой неделе BizavNews удалось встретиться с директором по продажам Jetflite Oy Кари Хирвоненом и Дмитрием Грамотенко, главой российской компании Jetto Travel, которая является стратегическим партнером финской компании в России.



Кари Хирвонен

Наш разговор традиционно начался с анализа рынка. По мнению г-на Хирвонена, ситуация на европейских рынках далека от оптимальной. Например, «родной» скандинавский рынок достаточно чуток к малейшим колебаниям в Европе, поэтому говорить о каких-либо серьезных позитивных процессах не приходится. Да, небольшой рост есть, но надо смотреть итоги текущего года, чтобы сделать окончательный вывод в отношении «самочувствия» рынка.

«Так сложилось, что мы находимся достаточно близко к двум российским столицам, и поэтому ваш рынок бизнес-авиации ключевой для компании. Исторически, русский клиент – основной для Jetflite Oy. Но все же мы видим, что, например, с начала года происходит естественный отток клиентов, который мы напрямую связываем с экономической ситуацией, и не только в вашей стране», - комментирует г-н Хирвонен.

Дмитрий Грамотенко со своей стороны считает, что традиционный летний период не показал тотального провала, и после того, как удастся подвести итоги навигации трех летних месяцев, картина, скорее всего, будет не столь удручающей. И в целом будет наблюдаться рост!

«Сейчас мы стали больше летать на Восток. Новый 16-местный Falcon 7X нашего партнера очень востребован среди клиентов. Это единственный 7X на московском рынке, который полностью доступен для выполнения чартерных рейсов, и поэтому спрос на машину достаточно большой. Дальность джета позволяет выполнять беспосадочные рейсы в Китай и другие страны Азиатско-Тихоокеанского региона, а с учетом сдвига вектора российских интересов на Восток, количество рейсов, безусловно, будет расти», - утверждает г-н Грамотенко.



Дмитрий Грамотенко

В целом же, как отмечают партнеры, пассажиры стали более избирательными при выборе оператора. Цена выходит на первый план, при этом тип самолета все чаще становится вторичным. Клиентов, которые соглашались с любым «ценником», уже нет. При этом конкуренция с российскими компаниями только усиливается.

И вот в таких условиях топ-менеджмент Jetflite и Jetto Travel принимает, пожалуй, единственно правильное решение – долгосрочные партнерские отношения.

продолжение ►

«Мы очень рады, что смогли найти российского партнера в лице Jetto Travel. Мы понимаем, что в условиях, когда рынок сжимается, именно крепкие партнерские отношения балансируют бизнес. Маркетинговое сотрудничество дает нам много дополнительных возможностей. Зная внутренний рынок изнутри, российские партнеры помогают нам во всем. Многие годы мы работали с разными российскими компаниями, но руководители Jetto Travel показали свой высочайший профессионализм, стремление к развитию и потрясающие результаты в совместной работе», - отмечает г-н Хирвонен.

«Наше партнерство вылилось из долгосрочной совместной работы. Мы подчеркиваем, что финские коллеги очень обязательные и ни разу нас не подвели. Jetto Travel с удовольствием работает с Jetflite Oy буквально во всех областях бизнес-авиации. Финская педантичность во всем и русская целеустремленность и трудолюбие делают свое дело. Ни от одного пассажира я не слышал нареканий, именно это и есть яркая иллюстрация успешной совместной работы», - продолжает г-н Грамотенко.

У Jetflite Oy есть серьезные козыри. И это не только близость Хельсинки к Санкт-Петербургу и Москве, но и достаточно «сильная» собственная база ТОиР, сертифицированная по стандартам EASA. Располагая двумя ангарами для технического обслуживания, Jetflite Oy предлагает клиенту весь спектр услуг по техническому обслуживанию с весьма привлекательным ценником, при этом клиентам нет необходимости гнать бизнес-джет в Амстердам или Берлин.

Сейчас парк Jetflite Oy состоит из самолетов различных классов. Для чартеров доступны Dassault Falcon 7X, Bombardier Challenger 604 и Cessna Sovereign. Впрочем, в отдельных случаях, по согласованию

с владельцами, клиенты могут получить и другие воздушные суда. Сейчас в общем бизнесе Jetflite Oy половина приходится на сегмент управления воздушными судами, остальные 50% – чартерные рейсы. При этом, САМО и ТОиР выполняются исключительно собственными силами. В Jetflite Oy безопасность является ключевым фактором. Даже летный состав исключительно собственный. Не было ни одного случая, что бы финский оператор, например, брал пилотов на аутсорсинге.

Сейчас Jetflite Oy не базируется на постоянной основе свои воздушные суда в российских аэропортах. Хотя самолеты оператора частые визитеры в Москве и Питере. В компании считают, что близость финской столицы позволяет делать клиентам интересные предложения. Время полета минимально, а это значит, что стоимость перелета будет оптимальной.

По мнению г-на Хирвонена, за последние несколько лет в России произошел заметный прогресс в инфраструктуре. Появляются новые центры деловой авиации и упрощаются различные процедуры, что делает бизнес еще более «мягким». Также очень

сильно развивается инфраструктура московского аэроузла и появляются новые скоростные шоссе, что дает больше возможностей быстрого доступа ко всем центрам деловой авиации Москвы. Несмотря на то, что Jetflite Oy не выполняет рейсов внутри России, а это принципиальное решение и внутренняя политика фирмы, есть возможность удовлетворить спрос на подобные перелеты именно благодаря Jetto Travel, у которой есть другие самолеты, способные летать по внутрироссийским направлениям.

«В прошлом году чартерный трафик Jetflite Oy вырос на 20%, что во много это связано с нашим партнером Jetto Travel. Прогнозировать итоги 2015 года очень сложно в силу экономической ситуации. Но есть и определенные позитивные тренды. Мы отчетливо видим, что многие владельцы бизнес-джетов избавляются от своих самолетов, но это вовсе не значит, что они полностью отказываются от услуг деловой авиации. В принципе – это наши клиенты. Мы уверены, что зимний сезон не будет провальным, что у нас есть – мы продадим. Но опять подчеркиваем, что прогноз дело неблагоприятное», - резюмируют Хирвонен и Грамотенко.

