



Подошла к концу очередная короткая праздничная неделя. Новостей мало, тем не менее они есть. WingX Advance выпустила отчет об активности европейской бизнес-авиации в феврале 2016 года. В прошлом месяце в общей сложности было выполнено 52184 рейса бизнес-авиации, что на 2,3% или на 1176 рейсов больше, чем годом ранее. Этот рост обусловлен дополнительным днем високосного года, но если считать по традиционному февралю, то трафик снизился на 1%.

На этой неделе Bombardier сообщил о сертификации нового бизнес-джета Challenger 650 европейскими авиационными властями. Сертификат типа EASA получен через три месяца после того, как бизнес-джет с большим салоном был сертифицирован Министерством транспорта Канады и FAA.

Всю неделю BizavNews провел в ОАЭ, Катаре и Саудовской Аравии. Здесь основным событием должен был стать Abu Dhabi Air Expo, который из-за шторма закончился, не успев толком начаться. Было весьма интересно узнать из первых уст, какие тренды присутствуют на одном из самых крупных в мире рынков и каковы здесь настроения. Мы были немного удивлены спокойствием операторов и производителей. Рынок не только не скорректировался, но и продолжает свое поступательное развитие. Обилие VVIP-самолетов, постоянно растущие требования к обслуживанию на борту делают этот регион лакомым куском для местных операторов, которые стараются удивлять клиентов принципиально новыми сервисами. Впрочем, все это очень далеко от России, в прямом и переносном смысле.



## Високосный год помог трафику

В феврале 2016 года активность бизнес-авиации в Европе выросла на 2,3%, но этот рост обусловлен дополнительным днем високосного года

стр. 17



## Бизнес-авиация в полете

На фоне спада предпринимательской активности в России просел и рынок бизнес-авиации, ориентированный в основном на деловых людей. В этом году снижение составит 15%, за прошлый год рынок рухнул на 25–30%

стр. 18



## Ярмарка тщеславия

Abu Dhabi Air Expo – это тусовка для потребителей с самой высокой самооценкой, балансирующей на грани абсурда: зачастую клиенту важен не тип самолета, а обслуживание на борту и масштаб лайнера, а ценник – это уже вторичный фактор

стр. 20



## Клуб «Бизнес Авиация» осваивает новые рынки

В 2015 году Клуб «Бизнес Авиация» сообщил об открытии своего офиса в Республике Беларусь. Это стало началом масштабной кампании по освоению новых рынков

стр. 23

# Gulfstream G650



## Sapphire Pegasus Business Aviation Award: выдвижение соискателей и представление жюри

Sapphire Pegasus Business Aviation Award отметит лучшие компании бизнес-авиации из Европы и России. Награды будут вручены в 12 различных категориях, охватывающих основные сферы бизнес-авиации. Выдвижение на соискание профессионала или компании - это возможность гарантировать, что все достойные участники получают шанс на получение награды. Важность премии подчеркивается поддержкой со стороны ОНАДА, ЕВАА и СЕРА.

Номинаровать соискателей можно онлайн на сайте [www.spbaa.com](http://www.spbaa.com), заполнив простую форму. Заявки принимаются до 13 марта 2016 года. Процедура полностью открыта, любой может выдвинуть номи-



нанта, которого считает достойным награждения. Возможно самовыдвижение. По итогам сбора заявок независимое жюри определит победителя в каждой категории.

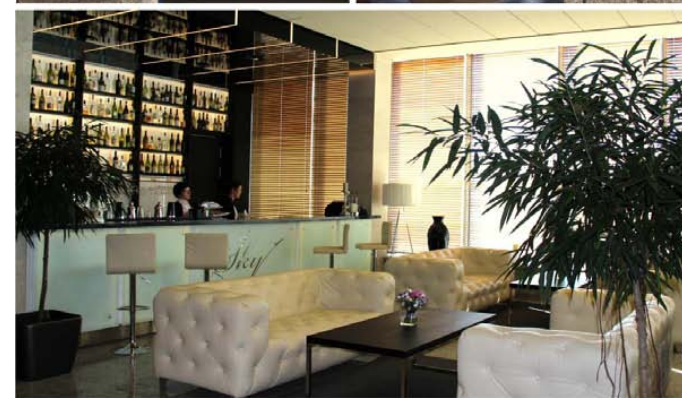
В состав жюри вошли признанные эксперты в области деловой авиации и журналисты:

- Владимир Петак, Председатель и CEO ABS Jets, Прага;
- Питер Брэдфилд, Руководитель Aerospace Media Dinner;
- Фабио Гамба, директор ЕВАА, Брюссель;
- Дагмар Горссман, Директор G-Jet, СЕРА и СЕРА-Ехро, Прага
- Антония Лукачинова, Директор Media Tribune и издатель Aviation Times, Прага;
- Лиз Москорп, журналист и издатель, Лондон;
- Анна Сережкина, Исполнительный директор ОНАДА, Москва;
- Др. Бад Слабберт, консультант по развитию и издатель, Карибы.

Жюри будет принимать окончательное решение по определению победителей. Победители будут объявлены и награждены на гала-ужине Sapphire Pegasus 8 апреля 2016 года в Boscolo Luzury Hotel в Праге. Сапфировый пегас представляет собой ручную работу стекольщиков Мозер. Богемское стекло Мозер известно во всем мире благодаря своему качеству и дизайну.

Разработчиком концепции премии и организатором церемонии выступает Media Tribune.

The Sapphire Pegasus Business Aviation Award организована в партнерстве с Объединенной Национальной Ассоциацией Деловой Авиации.



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

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

## Challenger 650 сертифицирован EASA

Канадский производитель Bombardier сообщает о сертификации нового бизнес-джета Challenger 650 европейскими авиационными властями. Сертификат типа EASA получен через три месяца после того, как бизнес-джет с большим салоном был сертифицирован Министерством транспорта Канады и FAA.

«Challenger 650 введен в эксплуатацию в 2015 году и теперь готовится к европейскому дебюту в 2016 году. Мы видим сильный спрос на этот самолет во всем мире и, получив сертификацию, мы готовы поставлять его клиентам из Европы», - говорит Дэвид Колил, президент Bombardier Business Aircraft. «Клиенты, которые уже получили свои самолеты, довольны новым дизайном салона, повышенным комфортом и улучшенными характеристиками».

Challenger 650 оснащен новыми двигателями GE CF34-3ВМТО тягой 9220 фунтов, что на 5% больше, чем у Challenger 605. С такими силовыми установками бизнес-джет имеет более короткую взлетную дистанцию, может больше взять груза и пролететь 4000 морских миль.

Самолет получил авионику Rockwell Collins Pro Line 21, которая включена в архитектуру комплекса бортового оборудования Bombardier Vision. Среди новой функциональности – мультимедийный погодный радар и система синтетического обзора, данные с которой отображаются на коллиматорном индикаторе Head-Up Display. В салоне Challenger 650 установлены более широкие кресла, кухня с конвекционной печью и систему аудио-видео контента по запросу.



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](http://a-group.aero)

## «Газпром авиа» получил Falcon 7X

Российская компания «Газпром авиа» получила два новых бизнес-джета Dassault Falcon 7X. Воздушные суда (RA-09601 и RA-09602) перелетели в Россию и вскоре будут внесены в свидетельство эксплуатанта компании. Оба самолета пополнят авиапарк компании. Об этом BizavNews сообщил источник, близкий к теме контракта.

Сейчас, по данным Росавиации, «Газпром авиа» эксплуатирует бизнес-джеты Falcon 900В и 900ЕХ EASy (два и четыре самолета соответственно), а также Falcon 7X на правах аренды.

В 2016 г. авиапредприятие «Газпром авиа» готовится стать единственным на территории постсоветского пространства и стран Восточной Европы авторизованным центром по оперативному и базовому техническому обслуживанию бизнес-джетов производства французской компании Dassault Aviation. В рамках сертификатов EASA Part 145, OTAR-145 и ФАП-145 специалисты «Газпром авиа» выполняют техобслуживание бизнес-джетов Falcon 900/2000/7X различных модификаций до форм А-check включительно. В аэропорту Остафьево у «Газпром авиа» есть два ангарных комплекса, способных одновременно вместить 11 самолетов типа Falcon 900.



**SkyClean**

профессиональный  
авиационный  
клининг

ШЕРЕМЕТЬЕВО • ДОМОДЕДОВО • ОСТАФЬЕВО

## FAI Aviation развивается в России

FAI Aviation Group усилила свою коммерческую команду назначением российского эксперта в области бизнес-авиации Виктора Руднова на должность директора по развитию бизнеса компании в России и СНГ. Эта позиция станет новой в структуре немецкой компании и отражает ее растущий успех на международном рынке.

Руднов будет работать в офисе компании в Москве, и отвечать за расширение присутствия FAI в регионе за счет рыночной позиции компании в Европе. Он также займется внедрением бизнес-модели FAI на рынках России и СНГ. «FAI Aviation Group всегда позиционировала себя в качестве ведущего поставщика различных авиационных услуг, а 2015 г. стал самым успешным для бизнеса компании с точки

зрения выручки. Это четко показывает нашу способность утвердиться на рынке и дает возможность к дальнейшему серьезному наращиванию рыночной доли», – говорит Руднов.

«Первой моей задачей в должности директора по развитию бизнеса в России и СНГ станет обеспечение репутации компании как надежного поставщика чартерных и медицинских рейсов для наших клиентов-брокеров. Нет ничего важнее, чем удовлетворить все нужды клиента и убедиться, что он полностью понимает весь расширенный список деловых опций, который ему доступен. Мы высоко ценим активность нашей базы клиентов в данном регионе», – добавляет Руднов.

Виктор окончил университет Западного Лондона по специальности «авиаперевозки и управление аэропортами». Ранее он работал в коммерческом департаменте ведущей частной авиакомпании Великобритании и России, и его обширный предпринимательский опыт и знание отрасли бизнес-авиации помогут развитию FAI.

Председатель правления FAI Aviation Group Зигфрид Акстманн уверен, что назначение Руднова – свидетельство способности компании привлекать самые яркие таланты в сфере частной авиации. «Виктор усилит нашу команду и станет ключевым звеном в завоевании прочных рыночных позиций в России и СНГ», – говорит он. «Для нас не секрет, что рынок чартерных авиарейсов в данном регионе отличается высокой конкуренцией, однако все сводится к людям, которые работают в твоей команде. И с приходом Виктора мы понимаем, что получили все необходимые составляющие для дальнейшего развития успеха. Я с нетерпением жду продолжения развития FAI Aviation Group на рынке СНГ».



**DO WHAT SEEMS IMPOSSIBLE. THEN DO MORE OF IT.**

Rethink Convention.  **EMBRAER**  
Executive Jets

EmbraerExecutiveJets.com

## IS-BAH «пришел» на Ближний Восток

Ведущий провайдер услуг в аэропорту Sharjah International – Gama Aviation Plc – первым на Ближнем Востоке получил сертификат IS-BAH (Standard for Business Aircraft Handling).

По словам управляющего директора Gama Aviation Middle East Мартин Рингроуза, стандарт IS-BAH разработан как добровольный свод правил, включающий наилучший опыт работы наземных провайдеров деловой авиации, и является совместной программой IBAC и Национальной ассоциации воздушного транспорта США (NATA). Данный стандарт включает систему менеджмента безопасности во всех аспектах деятельности FBO и базируется на структуре более раннего стандарта IS-BAO для

операторов деловых самолетов. С момента подачи заявки на сертификацию прошло всего шесть месяцев, в период которых оценивалась инфраструктура комплекса с помощью аудита менеджмента безопасности. «Это одобрение демонстрирует, что наше FBO в Шардже имеет обязательства по безопасности бизнес-авиации на земле и выходит за рамки того, что требуется по обязательным документам», - говорят в компании.

В ОАЭ Gama Aviation Plc работает под брендом Gama Aviation FZE. В прошлом году компания открыла новый эксклюзивный терминал. Основными инвесторами компании выступают Crescent Enterprises, Growthgate Capital и Департамент гражданской авиации Шарджи.





**НОВЫЙ ЦЕНТР  
БИЗНЕС-АВИАЦИИ В РИГЕ**

ОТАПЛИВАЕМЫЙ АНГАР  
ВМЕЩАЕТ ДО 5 BVJ's



БУТИК-ТЕРМИНАЛ



**ПОЧУВСТВУЙТЕ РАЗНИЦУ!**

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

## Ставка на безопасность

В марте 2016 года специалистами АО «Авиакомпания «Меридиан» провели внешний аудит деятельности зарубежного авиационного учебного центра «Flight Safety International» (Paris) на соответствие требованиям международного и российского авиационного законодательства, а также внутренних требований авиакомпании.

«В область аудита вошли вопросы организации переподготовки членов кабинного экипажа на ВС Hawker 750, Challenger 605 и Gulfstream 450, вопросы аварийно-спасательной подготовки членов летного и кабинного экипажа, подготовка по оказанию первой доврачебной помощи. Отдельным вопросом проверки стало функционирование системы менеджмента качества и системы управления безопасностью полетов поставщика услуг и возможности для их интеграции с СМК и СУБП авиакомпании», - комментируют в «Меридиан».

В ходе аудита работниками авиакомпании проведена проверка оснащенности учебной базы Центра, подготовленности инструкторского состава, наличия необходимой документации, и эффективность системы контроля качества учебного процесса.

По результатам проведенного аудита риски по выявленным замечаниям оценены как незначительные, аудиторской группой сформированы рекомендации руководству эксплуатанта продолжить сотрудничество с АУЦ.

В настоящее время авиакомпания «Меридиан» является единственным авиаперевозчиком на территории СНГ и четвертым – вне границ Евросоюза, способным предложить услуги по поддержанию летной годности собственникам и эксплуатантам АОН воздушных судов европейской регистрации, а также зарегистрированных в реестрах Бермудских и Каймановых островов, острова Мэн, Арубы и Мальты.



# Gulfstream

## SILK WAY BUSINESS AVIATION



Представляем совершенно новый

# G650

## Сертификация Piper M600 откладывается

Компания Piper Aircraft сообщает о новых сроках ввода в эксплуатацию нового одномоторного шестиместного самолета с салоном бизнес-класса M600. Первоначально планировалось ввести его в строй в конце прошлого года, но из-за проблем с процессом сертификации сейчас производитель рассчитывает получить одобрение в третьем квартале текущего года. В прошлом году американский авиапроизводитель анонсировал три новых модели, которые получили названия M600, M500 и M350.

M600 создан на платформе M500, получив модернизированное крыло, передовые цифровые технологии управления системами и модернизированный интерьер.

«Представляя M600 нашим клиентам мы обещали, что он будет иметь дальность 1200 морских миль

(2220 км) и максимальную эксплуатационную скорость 250 узлов (463 км/ч)», - говорит главный исполнительный директор Piper Саймон Калдекотт. «Во время летных испытаний мы не смогли достичь скорости 250 узлов, поэтому пришлось внести некоторые изменения во внутреннюю конструкцию крыла». Однако M600 на испытаниях превысил гарантированную дальность более чем на 240 миль и теперь она составляет 1441 миль.

Летные испытания планируется возобновить в ближайшее время, и производитель уверен, что модифицированный самолет будет соответствовать всем обещанным данным. «Скорость в 250 узлов была особенно важна для наших клиентов, так как они хотели иметь дополнительную скорость при заходе на посадку, особенно когда они летят среди Boeing и Airbus», - говорит Калдекотт.



**FORTAERO**  
Baltic Business / Universe in motion  
Aviation Alliance /

WWW.FORTAERO.COM

JET PRIVÉ AU PRIX  
D'UN HÉLICO

ЧАСТНЫЙ САМОЛЁТ  
ПО ЦЕНЕ ВЕРТОЛЁТА

400XT1 // \$5.5M

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

nextant aerospace

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





## Про R66 и потенциальный R88

Во время пресс-конференции на выставке Heli-Expo 2016 Президент компании Robinson Helicopter Курт Робинсон поделился новостями о развитии программы вертолета R66.

Так, по его словам, в первом квартале компания планирует сертифицировать систему защиты от удара о провода («тросорезы»). Над получением дополнительного сертификата на «тросорезы» для R66 работает партнер компании - Magellan Aerospace. Система будет включать в себя верхний и нижние «ножи», а также дефлектор лобового стекла.

Другой проект развития R66 – система внешней подвески, над которой компания Robinson Helicopter работала последние несколько лет. По оценкам компании, на внешней подвеске R66 сможет поднимать груз весом около 544 килограмм (1200 фунтов). По словам Курта Робинсона, его компания ожидает сертификацию внешней подвески вертолета R66 в этом году. Также Курт Робинсон сообщил, что к Heli-Expo 2017

компания надеется представить R66 в специальной версии для использования в работе СМИ (electronic newsgathering). Сегодня в продуктовой линейке компании предлагается оснащенная видеочамерами и специальным оборудованием модель R44 Newscopter, способная получать, передавать и записывать аудио- и видеосигналы в высоком качестве.

Касательно слухов о новом вертолете, который неофициально называется R88, Курт Робинсон сказал, что компания Robinson Helicopter будет внимательно анализировать рынок и изучать потребности операторов, прежде чем приступить к новой разработке. По его словам, Robinson Helicopter впредь будет следовать своей политике, создавая экономичные и надежные вертолеты. Он подчеркнул, что раз компания не может делать вертолеты еще меньшего размера, остается работать в направлении увеличения размеров. Однако о чем-либо конкретном говорить пока рано.

*Источник: АВИ*



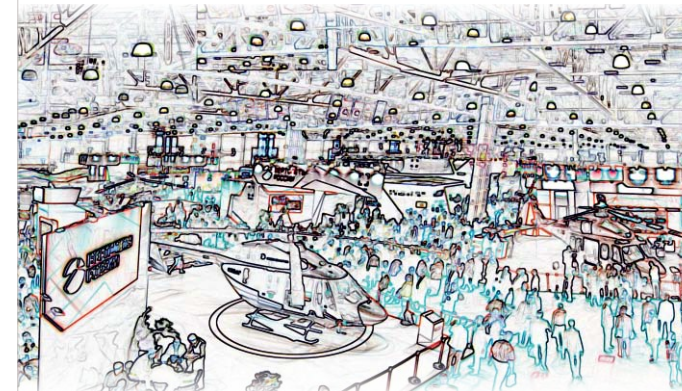
19 – 21 мая  
КРОКУС ЭКСПО



# HELIRUSSIA

9-я Международная выставка  
вертолетной индустрии

# 2016



Организатор:

**МИНПРОМТОРГ  
РОССИИ**

При поддержке:



Устроитель:

**РВСО**  
Русские  
выставочные  
системы

## Dassault констатирует вялые продажи

По словам генерального директора Dassault Эрика Трапье, в прошлом году на вялые продажи бизнес-джетов Falcon в основном повлияло замедление экономики в развивающихся странах. Об этом глава французского производителя заявил в четверг на пресс-конференции по финансовым итогам 2015 года. В прошлом году компания получила только 45 заказов на бизнес-джеты, при этом NetJets отменил заказ на 20 самолетов. В результате чистые заказы компании в 2015 году составили 25 бизнес-джетов.

Таким образом, общий объем портфеля заказов в течение 2015 года пополнился на €1,6 млрд., по сравнению с €3,9 млрд. в 2014 г. Отдел продаж компании надеялся, что заказы могли бы ускориться во второй половине года, но неясные перспективы не дали сбыться этим надеждам. Компания также снизила поставки, передав клиентам 55 самолетов вместо прогнозируемых 65. В этом году компания рассчитывает поставить 60 машин.

На конец 2015 года в портфеле заказов Dassault находился 91 бизнес-джет на общую сумму €3,8 млрд.

«Бразилия чувствует себя не очень хорошо, и пройдет несколько лет, прежде чем там вернется рост», - сказал глава производителя. «В Китае наблюдается замедление спроса в сочетании с борьбой коррупцией, что приводит уменьшению интереса к самолетам бизнес-класса. Индия пока остается в категории «большой потенциал продаж», а Россия пострадала от низких цен на нефть и международных санкций».

Эрика Трапье подтвердил, что Falcon 5X будет введен в строй не ранее первой половины 2020, вместо первоначально ожидаемой второй половины 2017. Сертификация его двигателя Snecma Silvercrest в настоящее время намечена на 2018 год. Из-за этого компания ожидает несколько отмен уже сделанных заказов.

Тем не менее, глава Dassault сообщил, что программа Falcon 8X идет по плану и сертификация запланирована на середину этого года. Третий опытный 8X, который будет использоваться в маркетинговых целях, получил полностью функциональный интерьер. Этой весной планируется провести испытания его на функциональность и выносливость.



НИКА  
РОССИЯ



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

## VistaJet рапортует об успехах

Компания VistaJet объявила о производственных результатах работы в 2015 году. В течение прошлого года как количество пассажиров, перевезенных VistaJet, так и общий объем полетов увеличился на всех основных рынках, что делает 2015 год для компании самым сильным на сегодняшний день. Во всем мире трафик оператора увеличился более чем на 21% в годовом исчислении, а общее количество пассажиров увеличилось более чем на 23%.

Высокие показатели компании отражают правильный пакет предложений для клиентов, и были обусловлены постоянной направленностью усилий на клиентоориентированность, высокое качество и уникальные услуги VistaJet. В 2015 году компания



Фото: Дмитрий Петроченко

вновь инвестировала в свой флот, и по состоянию на 10 марта оператор владеет 60-ю самолетами семейств Global и Challenger.

Устойчивый рост трафика и числа пассажиров подчеркивает, что бизнес-модель VistaJet остается популярной и является хорошим предложением для корпораций, предпринимателей и состоятельных людей, которые ценят экономию времени и преимущества частного полета. В 2015 году VistaJet успешно диверсифицировала свою клиентскую базу, добившись заметного роста числа клиентов в Сингапуре и Китае.

Для того чтобы и дальше увеличивать свою долю на мировом рынке, компания намерена и дальше инвестировать в развитие оперативного центра на Мальте. В 2016 году это будет одним из ключевых приоритетов для оператора.

Председатель и основатель Томас Флор говорит: «2015 год стал рекордным для VistaJet. Мы сохранили наши позиции в качестве ведущего мирового оператора бизнес-авиации, принимая наших пассажиров в пунктах назначения с уведомлением всего за 24 часа. Мы перевезли больше пассажиров на наших самолетах, чем когда-либо прежде. Географический охват VistaJet в США и Китае по-прежнему растет, и мы занимаем рыночную долю наших основных конкурентов на всех наших основных рынках».

«Особенно было приятно видеть, что Азия становится одним из наших наиболее быстрорастущих рынков, и мы рады фиксировать сильный рост активности в Китае. У нас есть четкие планы увеличения числа направлений, по которым мы летаем, что еще больше ускорит наш рост в 2016 году».

С заботой  
о вас  
в небе  
и на  
земле

Бизнес авиация  
из самого сердца  
Европы



UPPERTWO

*Avia / Travel concierge*



Elit | Avia

+7 495 201-37-55  
charter@uppertwo.com  
concierge@uppertwo.com  
elitavia.com

## AW109 Trekker впервые взлетел

Finmeccanica Helicopters (ранее AgustaWestland) сообщает о первом полете в начале марта легкого двухдвигательного вертолета AW109 на ползковом шасси, который получил обозначение Trekker. В программе летных испытаний будут задействованы две машины. В компании планируют получить сертификат типа EASA уже в этом году. На данный момент Finmeccanica Helicopters имеет двадцать заказов на AW109 Trekker.

Как комментируют в Finmeccanica Helicopters, AW109 Trekker будет обладать теми же летными характеристиками, при этом стоимость машины будет снижена, главным образом за счет отсутствия сложной системы шасси (шасси убирающееся, трехопорное с носовым самоориентирующимся колесом). Максимальный взлетный вес вертолета составит 3175 кг,

крейсерская скорость 311 км/ч. AW109 Trekker может быть легко сконфигурирован для любых миссий, от версий EMS и SAR, до VIP варианта.

«Мы надеемся, что AW109 Trekker станет по настоящему универсальным вертолетом, достойным представителем легендарного семейства 109-х машин, являющегося примером удачного сочетания высоких показателей и низких операционных расходов. Превосходные летные характеристики, непревзойденный уровень безопасности и надежности позволили модели AW109 заслужить уважение и доверие в коммерческой, государственной и военной сфере. Данный вертолет успешно выполняет функции корпоративного и VIP транспорта, применяется для поисково-спасательных, медицинских и морских операций, используется пограничными службами,

службами поддержания правопорядка», - говорят в компании.

Гражданские AW109 Power, SP и Grand имеют большой выбор вариантов интерьера и дополнительного оборудования, что делает возможным применение в качестве корпоративного или VIP транспорта, а также для нужд аварийно-спасательной медицинской службы или транспортировки персонала на морские платформы. Они оснащены газотурбинными двигателями Pratt & Whitney с системой электронного управления FADEC, имеющими сравнительно низкий расход топлива. Высокий уровень безопасности обеспечивается прочной конструкцией планера — типа кокон в дополнение к удароустойчивой топливной системе и удароустойчивым сидениям для пилотов и пассажиров.



## URALHELICOM получила статус официального техцентра Rolls-Royce

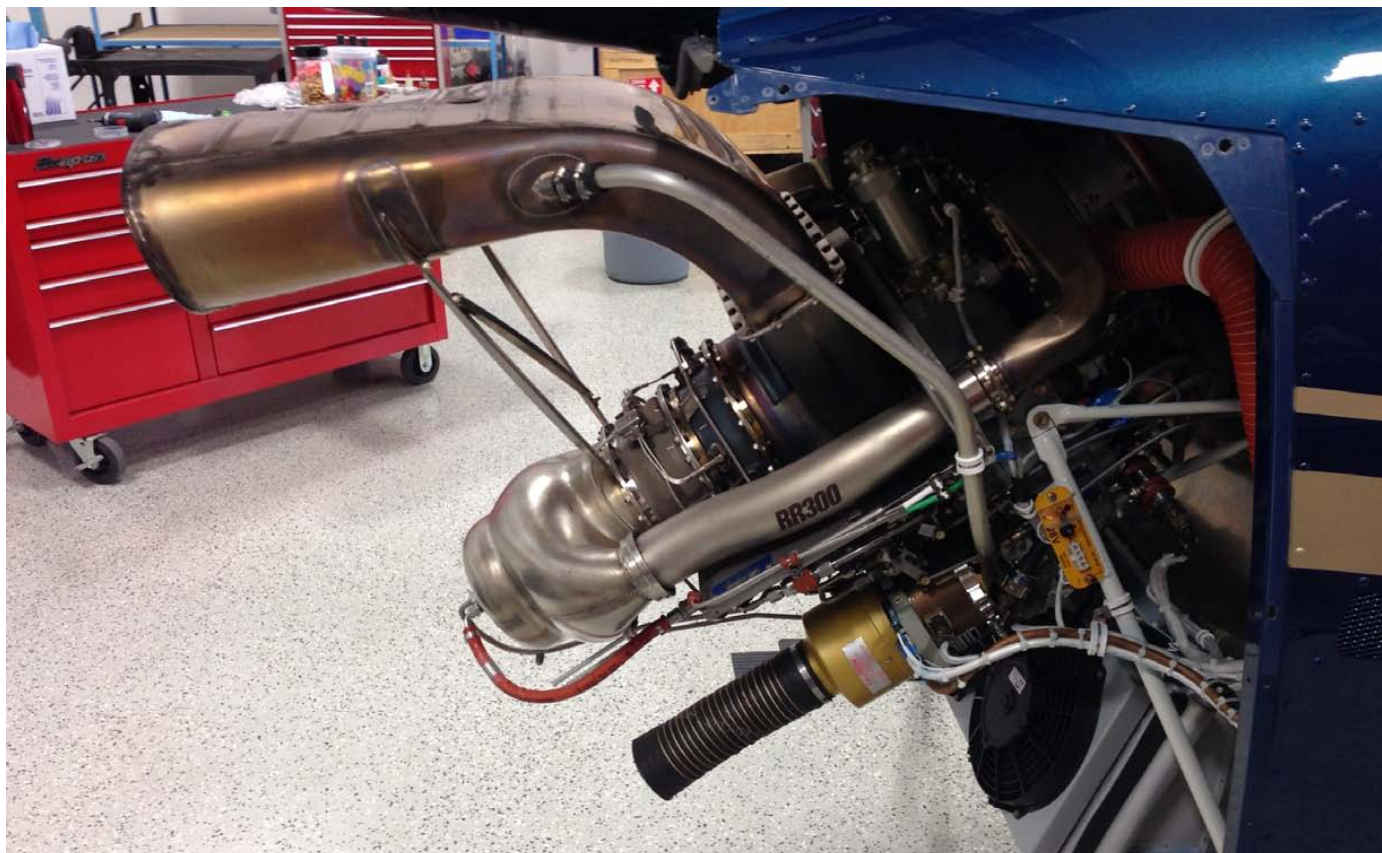
1 марта 2016 года «Уральская вертолетная компания-URALHELICOM» получила статус официального сервисного центра компании Rolls-Royce по обслуживанию двигателей RR300, установленных на вертолетах R66 Turbine Robinson. Соглашение о сервисном центре было подписано во время выставки Heli-Expo, проходившей в период с 1-3 марта в г.Луисвилл, шт. Кентукки.

Специалисты, допущенные к обслуживанию двигателей, проходили обучение в учебном центре Rolls-

Royce в г.Индианаполис, шт.Индиана. В настоящее время наша компания может выполнять следующие работы на двигателях RR300:

- Техническое обслуживание каждые 200 часов
- Техническое обслуживание каждые 400 часов
- Замена агрегатов

Кроме того, на нашем складе в наличии имеются расходные материалы для обслуживания двигателей RR300.



**PILATUS**

**PILATUS PC-12**  
ПО ОСОБОЙ ЦЕНЕ

**NESTEROV AVIATION**

Авторизированный центр продаж Pilatus PC-12

sales@nesterovavia.com    www.nesterovavia.aero

## Яркая HELI-EXPO 2016

*Пришло время подведения итогов очередной выставки HELI-EXPO 2016, ежегодно организуемой международной вертолетной ассоциацией (HAI) в различных городах США. В этом BizavNews любезно согласилась помочь Заместитель директора по маркетингу российской компании «ХелиКо Групп» Татьяна Купреева.*

*В этом году выставка проходила в городе Луисвилл, штат Кентукки, известным своими дерби и Hillerich & Bradsby (производитель самых знаменитых бейсбольных бит). Впрочем, на этом досто-*

*примечательности заканчиваются, и остается достаточно провинциальный регион классической одноэтажной Америки, хотя со своим очарованием. Из России в этом году на выставку поехало довольно много соотечественников, что не может не радовать. Основной состав россиян на HELI-EXPO 2016 был представлен членами и представителями АОРА во главе с Максимом Сотниковым и Михаилом Фарихом, а также вертолетной компанией «ХелиКо Групп» (официальным дилером и сервисным центром завода Robinson Helicopters), которая организовала проезд группы российских частных*

*владельцев и пилотов вертолетов. О продолжении поездки компании «ХелиКо Групп» и ее гостей на завод Robinson Helicopters мы расскажем позднее. Представители компании «ХелиКо Групп» рассказали нам обо всем самом интересном на выставке и не только.*

Оптимальный вариант перелета в Луисвилл лежал через Нью-Йорк и, конечно, мы и члены нашей группы решили воспользоваться этой возможностью, прилетев заранее, чтобы погулять по «большому яблоку» и немного отдохнуть перед насыщенной программой. Город встретил нас пронизывающим ледяным ветром, из-за которого самолет на посадке изрядно поболтало, а мы вынуждены были передвигаться по городу короткими перебежками, кутаясь в пальто и шарфы. И тем не менее, когда вместе, когда по отдельности, все мы отлично провели время, посещая бродвейские шоу, музеи, смотровые площадки, отличные рестораны с приятными беседами и чудесными людьми и, конечно же, в полетах на вертолетах. Уставшие и отдохнувшие, 29 февраля все успешно добрались до Луисвилля (кстати, местные зовут его исключительно Луивил) и 1 марта в 10 часов утра стояли у входа в Kentucky Exposition Center, где наши гости получили заранее зарегистрированные входные билеты. Итак, началась первая важная часть нашей поездки – посещение выставки.

Первым делом мы все отправились на стенд Robinson Helicopter Company, где директор «ХелиКо Групп» познакомила всех участников группы с Куртом Робинсоном. Особенно в этой части запомнился подарок, который Ирина Диденко, именитая российская пилотесса, сделала президенту завода Robinson



продолжение ►

– золотые запонки ручной работы в виде модели вертолета R44. У самой же Ирины были точно такие же серьги. На стенде, конечно же, был представлен новый R44 Cadet - двухместная модификация R44 Raven I с уменьшенным максимальным взлетным весом, увеличенной взлетной и крейсерской мощностью (до 210 л.с и 185 л.с соответственно) и ресурсом до капитального ремонта 2400 часов вместо 2200 часов у Raven I и Raven II. На пресс-конференции Курт Робинсон рассказал и о других новостях и достижениях компании:

- дополнительном топливном баке для R66, при использовании которого вертолет может лететь без дозаправки около 5 часов;
- усовершенствованном глушителе для вертолетов R44 Raven II, значительно снижающем уровень шума
- особенно приятно было услышать, что вертолет R44 Raven II стал самым продаваемым вертолетом в мире в 2015 году, а модель R66 признана самым продаваемым газотурбинным вертолетом в мире по версии отчета GAMA (General Aviation Manufacturers Association - Ассоциация производителей техники авиации общего назначения), опубликованного в конце 2015 года.

Курт сообщил также, что его отец Фрэнк Робинсон – основатель компании, окончательно вышел на пенсию и отошел от дел, но по-прежнему живо интересуется делами компании и желает всем пилотам и владельцам вертолетов крепкого здоровья и удачи.

Стенд Airbus Helicopters традиционно выделялся своим масштабом, отличным, максимально качественным оформлением, подчеркивающим фундаментальность и значимость бренда на рынке. Это было видно в любой детали, вплоть до идеальной подсветки каждой выставленной модели вертолета.



На стенде были представлены все основные модели производителя, пользующиеся наибольшей популярностью в мире: H125 (ранее AS350 B3e) в патрульном исполнении, H130, H135 и H145 с корпоративным салоном и тяжеловесы H175 и H225.

Безусловно, нельзя не рассказать отдельно про стенд Bell Helicopter, привлекавший к себе толпы посетителей в первую очередь, конечно, за счет горячо обсуждаемой новинки – Bell 505. В этом году производитель выставил на своем стенде вертолет, который уже налетал не одну сотню часов, тогда как в прошлом году выставлялся макет. Вертоле-

ту прочат большое будущее и называют одним из основных конкурентов Robinson R66. Будет ли это так на самом деле – покажет время, но то, что 505-ый уже разработан в комплектации для санавиации – серьезная заявка. Вообще в плане разнообразных вариантов салонов Bell был представлен очень ярко еще и за счет стенда своего партнера – итальянской компании Mecaer Aviation Group, занимающейся изготовлением одних из лучших в мире VIP салонов для воздушных судов.

продолжение ►

В этом году, конечно же, самым веселым стендом нас порадовала Finmeccanica Helicopters (ранее AgustaWestland). Вертолеты были яркими, с забавными рисунками, интересными надписями на них и т.п. Выглядело это довольно неожиданно (HELI-EXPO все же серьезнейшая ежегодная вертолетная выставка), но интересно, и приз за оригинальность, точно, можно вручать этому производителю. Ин-

терес публики заслуженно вызвал новый вертолет AW009, красующийся на самом видном месте стенда производителя. Это новый проект компании, который завод прочит в конкуренты Bell 505. Данных о ТТХ этой винтокрылой машины пока не много, в частности известно, что максимальная масса вертолета 1800 кг, крейсерская скорость - 206 км/ч и покрывает без дозаправки расстояние до 850 км,

находясь в воздухе пять с половиной часов. В пассажирской кабине размещаются пилот и до четырех пассажиров.

Такие крупнейшие мировые производители дополнительного оборудования, авионики, комплектующих для вертолетов, как Dart Aerospace (представленной в России и СНГ компанией Heliatica, *прим. BizavNews*), Helitowcart, Symplex, Garmin и ряд других порадовали в этом году отлично организованными стендами с большим количеством выставленной на обозрение искусственных зрителей образцов выпускаемой ими продукции. Руководство компании «ХелиКо Групп» подтвердило заказы на ряд оборудования Dart Aerospace, в том числе навесные багажные корзины для вертолетов EC130, сертификация которых совсем недавно была завершена. Компания Symplex, выпускающая широко известные и популярные в России навесные багажные контейнеры для вертолетов R44, системы опрыскивания агрокультурных насаждений для Robinson и Airbus Helicopters, системы для пожаротушения и т.п. поздравляла своих партнеров по миру, вручая памятные ценные подарки, которые нам очень понравились.

В целом, нельзя не отметить, что в этом году выставка была значительно меньше по выставочным площадям и количеству участников, чем обычно. Но на качестве оформления и выставляемых экспонатов это никак не сказалось. Кто-то связывает это с экономическим кризисом, который чувствуется не только на российском рынке, кто-то списывает это на не самое удачное место (штат) проведения выставки, кто-то говорит о том, что выставки как таковые начинают «вымирать» из-за бурного развития цифровых технологий. Мы же ничуть не пожалели о том, что побывали на HELI-EXPO в этом году.





## Високосный год помог трафику

Консалтинговое агентство WingX Advance выпустило отчет об активности европейской бизнес-авиации в феврале 2016 года. В этом месяце в общей сложности было выполнено 52184 рейса бизнес-авиации (в январе 2016 года – 47628 полетов), что на 2,3% или на 1176 рейсов больше, чем годом ранее. Этот рост обусловлен дополнительным днем високосного года. При этом если считать по традиционному февралю, то трафик снизился на 1%.

В течение всего месяца в сегментах бизнес-джетов, турбовинтовых и поршневых самолетов наблюдался рост общего налета, на 4%. Наиболее заметная прибавка активности у бизнес-джетов была зафиксирована в коммерческих чартерах. Тем не менее, с начала 2016 года трафик бизнес-джетов снизился на 1% по сравнению с 2015.

Вылеты из Франции, Великобритании и Швейцарии составили 42% от всего трафика, и в каждой из этих стран в этом месяце было выполнено, по крайней мере, 200 дополнительных рейсов по сравнению с прошлым годом. Однако с начала года активность во Франции снизилась на 2%, в Швейцарии осталась на прежнем уровне, а в Великобритании выросла на 1,6%. Наибольший спад пришелся на Германию, в которой сосредоточено 16% общей активности, и в феврале спад составил 3%, что эквивалентно 263 рейсам. На рынках России и Турции в годовом исчислении было выполнено почти на 200 рейсов меньше.

Рост активности в феврале также наблюдался в Испании (3%), Нидерландах (6%), Норвегии (8%), Чехии (10%), Польши (15%), Швеции (18%).

Глобальными регионами, где зафиксирован рост трафика с Европой, стали Северная Америка,



Ближний Восток и Азия. В СНГ генерируется большинство рейсов в Европу, но в феврале снижение составило 9% в годовом исчислении и 11% с начала года. Рейсы из Европы в Африку выросли на 12%, но по-прежнему с начала года наблюдается спад на 10%.

В целом коммерческие чартеры в Европе выросли на 1,4%, а частные полеты – на 3%. Полеты на частных самолетах Gulfstream и Embraer выросли на 12% в годовом исчислении, а наибольшая коммерческая активность была на самолетах Cessna – 8221 полетов, что на 1% больше в годовом исчислении. Коммерческие рейсы на Bombardier выросли на 19% в годовом исчислении.

Коммерческие чартеры в феврале 2016 года были самыми частыми на маршруте Женева-Ле Бурже – 105 рейсов, на 40 больше в годовом исчислении. ТОП 30 пар городов для коммерческих чартеров заняли 5% от всех таких рейсов в Европе. Самыми популярными для таких полетов были самолеты Cessna Excel/XLS и King Air 200, их трафик вырос почти на 5%.

Активность в первой пятёрке аэропортов выросла. В Цюрихе рост составил на 10%, а Лутоне – на 4%, причем коммерческие полеты увеличились на 11%. В Биггин Хилл зафиксирован общий рост на 17%, на что повлиял скачек на 23% чартерных вылетов. Во Внуково европейский трафик упал на 18%, и на 16% с начала года.

Ричард Кое, управляющий директор WINGX Advance, комментирует: «Отрадные новости о росте трафика на 2% в этом месяце противоречат очевидной стагнации, если учитывать эффект високосного года. И все же, в ряде стран в феврале был значительный рост, в частности, во Франции, Швейцарии, большинстве стран Скандинавии, и на 11% в Восточной Европе. И в 6-ти из 9-ти сегментах бизнес-джетов зафиксирован рост: чартерные рейсы суперсредних самолетов выросли на 36%, а частные рейсы на ультрадальних джетах – на 12% в годовом исчислении».

***WINGX Business Aviation Monitor***

## Бизнес-авиация в полете

На фоне спада предпринимательской активности в России просел и рынок бизнес-авиации, ориентированный в основном на деловых людей. В этом году снижение составит 15%, за прошлый год рынок рухнул на 25–30%. Правда, основные клиенты этого сегмента, среди которых есть и представители РПЦ, не спешат отказываться от аренды бизнес-джетов. Разве что стали фрахтовать самолеты подешевле. И чаще летать в Симферополь и Сочи.

### Все упало

Падение рынка бизнес-авиации в 2015 году зафиксировано во всех объемах услуг примерно на 25–30%, рассказал «Газете.Ru» управляющий директор компании Jet24 Павел Захаров. По его словам, прогнозы на 2016 год также не воодушевляют: рецессия будет продолжаться. «По ощущениям состояния рынка впереди снижение еще на 10–15%. Более точные цифры можно будет назвать по итогам первого квартала», — отметил он.

Как пояснил «Газете.Ru» исполнительный директор «Сириус-Аэро» (частная компания деловой авиации)

Николай Якубенко, спрос на услуги бизнес-авиации напрямую зависит от деловой активности.

«Встречи с партнерами, участие в выставках, конференциях и форумах, проверка собственных бизнес-объектов в различных регионах страны и мира — все это может потребовать использования авиации, в том числе и бизнес-авиации как ее части. И тут корреляция проста и очевидна: если у участников рынка снижается деловая активность, то и спрос на услуги падает», — отметил он.

Падение рынка бизнес-авиации повлекло за собой снижение цен на фрахтование самолетов, но изменения наблюдаются незначительные.

«По сравнению с 2014 годом общее падение цен в валюте составило примерно 10%. Сыграла роль падение цены на нефть — везде в мире, за исключением России, авиатопливо стало дешевле», — отметил Павел Захаров. С ним соглашается и Николай Якубенко, который отметил, что «цены упали, но, на наш взгляд, не так сильно, как могли бы».

### Куда летим?

По словам Николая Якубенко, прошедший год отмечен интересной тенденцией на рынке деловой авиации — усилением спроса на внутренние перевозки. Это связано с несколькими причинами, в частности с закрытием Украины и Египта, а также ограничениями на полеты в Турцию. Кроме того, сыграл свою роль разрыв деловых связей с иностранными компаниями в связи с введенными санкциями.

«Мы можем подтвердить рост интереса к таким городам, как Сочи, Симферополь, а также к городам-миллионникам.

Такая тенденция нам только на руку: мы как российская авиакомпания можем выполнять полеты по России без каких-либо ограничений, чем наши иностранные коллеги по цеху похвастаться не могут», — говорит Якубенко.

С ним соглашается Павел Захаров, который отмечает, что определенный рывок связан с Сочи, где осенью состоялся ряд масштабных экономических и развлекательных событий, например инвестиционный форум или «Формула-1».

«Есть еще Алтай, Крым в плане туризма. Трафик в Крым ограничен тем, что 95% самолетов отрасли зарегистрировано не в России, а это риски, поэтому летают в основном борты, зарегистрированные в России. Достаточно большой объем перевозок связан с Уралом. Однако этот рост не столь велик, чтобы уже сейчас делать на него ставку», — рассуждает Павел Захаров.



Фото: Дмитрий Петроченко

продолжение ►

Управляющий директор клуба «Бизнес-авиация» Андрей Калинин отметил, что люди стали меньше летать по направлениям, на которых есть большое количество регулярных рейсов и хороший бизнес или первый класс.

«Традиционно из зарубежных, несмотря на санкции, популярны Альпы, Ривьера, Париж, Лондон. По сравнению с 2014-м на зимние каникулы в Альпы в прошлом году был даже рост на 10–12%», — говорит он.

По данным сервиса JetHunter (самостоятельное бронирование самолетов для частных перелетов), статистика за 2015 год и начало 2016-го показывает, что бизнес-джеты клиенты бронируют для полетов по России, из России в Европу, а также для перелетов по самой Европе.

«Динамика за прошедший год показывает, что спрос на перелеты по России вырос примерно на 25%, а спрос на международные полеты сократился в среднем на 15%. В целом по России кроме традиционно популярных направлений (Москва, Санкт-Петербург, Сочи и другие) растет спрос на полеты в различные регионы России — в Сибирь, на Дальний Восток и т.д.», — сказали «Газете.Ru» в компании.

Там же отметили, что клиенты часто арендуют самолет для того, чтобы слетать на охоту или рыбалку, либо для поездки в горы. Но бывает, самолеты фрахтуют и для других целей.

«Например, один из клиентов нашего сервиса переезжал в США с семьей кошками — он не мог легко перевезти такое количество животных на регулярном рейсе», — рассказали в JetHunter.

Источник «Газеты.Ru» в одной из компаний, орга-

низирующих частные перелеты, отметил, что деловая авиация имеет популярность и у РПЦ, и среди мусульманского духовенства.

«Основные заказчики с кризисом не изменились. Если человек привык ездить на Rolls-Royce, в метро не пересядет, пока не почувствует в этом реальной необходимости», — отмечает собеседник.

### **Что будет дальше?**

Настроения на рынке деловой авиации не самые радужные. По мнению Николая Якубенко, текущий год будет сложным как для авиации в целом, так и для сегмента бизнес-авиации.

«К сожалению, пока нет признаков улучшения экономической ситуации, ни мировой, ни российской. Первые итоги 2016 года подтверждают нашу оценку: европейский рынок бизнес-авиации в январе 2016 года показал падение объемов на 4,5% по сравнению с январем 2015 года», — сетует он.

С ним соглашается Павел Захаров, который считает, что в 2016 году российский рынок услуг деловой авиации упадет еще на 10–15%, а цены снизятся примерно на 5%.

По мнению главного редактора Avia.Ru Романа Гусарова, когда экономическая ситуация существенно ухудшается, состоятельные люди ощущают на себе это в несколько раз больше и начинают принимать меры по оптимизации своих расходов.

«Бизнес-авиация — это по большому счету дорогостоящее развлечение, элемент роскоши. Если раньше на это было не жалко денег, то сейчас расходы стараются минимизировать. В конце концов можно лететь бизнес-классом на обычном регулярном рейсе.

Это тоже комфортно, но цена перелета существенно ниже. Кстати, эту тенденцию мы наблюдали в 2008 году, когда большая часть бизнесменов отказалась от бизнес-чартеров в пользу премиум-класса на рейсах обычных регулярных перевозчиков», — говорит эксперт.

Люди, которые выбирали бизнес-джеты ранее, и сейчас не отказываются от полетов на них, просто подбирают более экономный вариант, считает руководитель портала о деловой авиации BizavNews Дмитрий Петровиченко.

«Выбирают менее презентабельные машины. Пересаживаются, например, с Gulfstream на Embraer, который выходит дешевле в эксплуатации. В целом по рынку просели полеты на отдых, но бизнес-трафик практически не изменился. Ведь давно проверено, что бизнес-джет — это эффективный метод ведения бизнеса: за один день можно провести несколько встреч в разных городах», — отмечает эксперт.

По его словам, арендуют самолеты в большинстве случаев топ-менеджеры различных корпораций, тогда как бизнесмены из списка Forbes, как правило, имеют собственные воздушные суда, которые эксплуатируются управляющими компаниями.

«Что же касается российских корпораций, то они также имеют свои воздушные суда, иногда много, но предпочитают зарубежные управляющие компании, так как легче «затеряться» и не привлекать к себе повышенного внимания. Исключение лишь «Газпром-авиа», которая имеет собственную флотилию, по размерам схожую с небольшой авиакомпанией», — говорит эксперт.

Источник: Газета.Ru

## Ярмарка тщеславия

На минувшей неделе, без особого пафоса, в столице ОАЭ Абу-Даби прошел традиционный авиасалон, который сложно отнести к значимым международным событиям. Отсутствие каких-либо контрактов, два десятка самолетов и вертолетов, еще больше лимузинов, и публика, готовая купить и сразу все по заоблачным ценам. Это первое впечатление от трех проведенных дней в «обновленном» столичном Al Bateen Executive Airport, который удобно вписался в деловой квартал Абу-Даби. Именно здесь организаторам удалось на единой площадке собрать ведущих ближневосточных операторов, которые оказывают

услуги в самом высоком сегменте, и именно здесь посещение самолета подразумевает весьма приличный контракт, причем для обеих сторон. Поэтому весьма логично, что рядом с современными бизнес-джетами Gulfstream G650 и Falcon 7X, а также новичком Embraer Legacy 500, удачно разместились VVIP лайнеры ACJ340, BBJ и подобные им «классические» машины с фешенебельными салонами. И как нам показалось, к этим эксклюзивным бортам было приковано основное внимание посетителей, каждый второй из которых – потенциальный пассажир или владелец.



Фото: Дмитрий Петроченко

Abu Dhabi Air Expo – это тусовка для потребителей с самой высокой самооценкой, балансирующей на грани абсурда: зачастую клиенту важен не определенный тип самолета, а обслуживание на борту и масштаб лайнера, а ценник – это уже вторичный фактор. И такой ситуацией активно пользуются операторы, так называемой «новой волны». Сейчас особенно заметно, что на рынок Залива пришли и активно работают компании, специализирующиеся исключительно на широкофюзеляжных лайнерах, где есть возможность реализовать все самые амбициозные задумки дизайнеров. И вот рабочими лошадками таких операторов становятся самолеты, построенные на платформах Airbus 330/340, Boeing 777/767.

Конечно же настоящий фурор произвел саудовский Sky Prime Aviation Services со своим 77-местным Airbus Corporate Jet 340, который предлагают для чартерных рейсов с ценником от \$22000 за летный час. Оказавшись на борту, вначале просто теряешься, а потом отчетливо понимаешь, что этот пассажир никогда не перейдет на суперсредние и даже ультрадальние джеты – уровень не тот, как бы парадоксально это не звучало.

Порадовали своим «штучным товаром» и местные Al Jaber Aviation и Royal Jet, не отстал от них и Qatar Executive, впервые представивший широкой ближневосточной публике свой новенький Gulfstream G650. В Qatar Executive уверены, что их будущая флотилия Gulfstream сможет удовлетворить спрос самых изысканных клиентов в регионе, несмотря на сильнейшую конкуренцию. На ACJ318 Elite нам удалось слетать в соседнюю Саудовскую Аравию, где как раз и сконцентрирован основной пул клиентов на лайнеры

продолжение ►

данной категории. Впечатления самые позитивные, впрочем об этом полете мы расскажем отдельно в ближайших выпусках BizavWeek.

Общаясь с представителями перевозчиков, мы сделали вывод, что ближневосточный рынок VVIP услуг, несмотря на непростую экономическую ситуацию в мире, почти не сократился. Более того, клиент активно «пошел» на большие лайнеры с оптимальным набором услуг на борту. А вот география полетов немного изменилась. «Классические» Европа и США понемногу уступают рейсам внутри региона и на Дальний Восток, особенно в Китай и Японию. Но по-прежнему преобладают именно полеты на отдых. Для бизнес-визитов используются менее презентабельные джеты с возможностью садиться в небольших аэропортах.

Особые надежны на региональный рынок стран Персидского Залива делают в Dassault Falcon. Представители французского производителя считают дни до начала поставок нового 8X. Первые машины будут предназначены для местных операторов. Как рассказали нам в компании, сейчас доля поставок Dassault Falcon в регион составляет около 20% от мировых продаж. Самым популярным джетом по-прежнему является Falcon 7X – более двадцати машин эксплуатируют Saudia Private Aviation, Wallan Aviation Empire Aviation Group. Четверть всех поставок приходится на семейство 2000, включая версию Falcon 2000S, а также Falcon 900LX.

А вот в Embraer считают, что не за горами эра среднего класса. «Спад мировых цен на нефть в сочетании с падением спроса со стороны развивающихся рынков привел к устойчивому снижению поставок бизнес-джетов верхнего сегмента в период между январем 2014 и июнем 2015 года. В тоже время поставки



бизнес-джетов в легком и среднем сегментах выросли за тот же период. Такой разворот в значительной мере обусловлен вводом в строй множества новых и модернизированных моделей и улучшением состояния экономики США. Ввод в эксплуатацию в прошлом году Embraer Legacy 500, Bombardier Challenger 350 и Cessna Citation X+ помог увеличить поставки средне-размерных самолетов в прошлом году по сравнению с 2014 г почти на 16%. Именно средний и суперсредний классы в ближайшие три года смогут серьезно потеснить бизнес-джеты с большими кабинами на рынке Ближнего Востока», - считают в компании. «Главной машиной», безусловно, стал новейший Legacy 500,

который уже активно поставляется в регион. Вторым самолетом на выставке демонстрировался Legacy 650, представленный MB Group.

Но эта одна сторона медали. Пытаясь популяризовать, если конечно так можно выразиться, бизнес-перевозки «начального» уровня, на Abu Dhabi Air Expo анонсировали несколько стартапов – GI Aviation выходит на рынок авиатакси с «бюджетным» Pilatus PC-12NG, а Abu-Dhabi Aviation запускает регулярные

продолжение

бизнес-чартеры по примеру популярной Rotana Jet в ОАЭ и соседние страны. И вот здесь мы подметили, что количество пассажиров на эту категорию перелетов действительно зашкаливает. Al Bateen Executive Airport с его тремя FBO просто переполнен. Движение здесь везде. «Регулярные чартеры» летают словно вертолеты над московской МКАД. Бизнесмены активно пользуются альтернативой быстрого и комфортного передвижения, даже если расстояния незначительны. Ценообразование на этих рейсах весьма демократичное и позволить себе перелет может, практически, любой. Большую долю полетов составляет туристический трафик. Согласитесь, что улететь на

соседний Sir Bani Yas за \$60 весьма привлекательно.

Однако вертолетный сегмент был представлен весьма скромно. Самой большой экспозицией смог похвастаться Bell Helicopters с новеньким 505 Jet Ranger X и роскошным Bell 429, который оборудован VVIP салоном «MAGnificent» от Mesaer Aviation Group. Finmeccanica Helicopters представляли сразу несколько дилеров, а на статике посетителям были доступны AW139 и AW189. Falcon Aviation Services даже устраивал демонстрационные полеты на своих новеньких AW189, демонстрируя универсальные возможности машины. А вот Abu Dhabi Aviation и египетская

Petroleum Air Services активно предлагали услуги по офшорным полетам на многочисленные платформы на Bell 412EP1 и AW139.

Abu Dhabi Air Expo, который должен был отработать три дня, закончился уже в первый день. Сильнейший шторм, обрушившейся на Абу Даби 8 марта действительно натворил дел. Груда железа, поврежденные лайнеры и нерадужный прогноз, сыграли злую шутку. Решив не рисковать, главные участники авиасалона покинули его. Хотя основные задачи они выполнили: в первый день был настоящий аншлаг из официальных лиц и потенциальных клиентов.



Фото: Дмитрий Петроченко

## Клуб «Бизнес Авиация» осваивает новые рынки

*В 2015 году Клуб «Бизнес Авиация» сообщил об открытии своего офиса в Республике Беларусь. Это стало началом масштабной кампании по освоению новых рынков, которая продолжается и в 2016 году. Управляющий директор Клуба «Бизнес Авиация» Андрей Калинин подвел промежуточные итоги освоения новых рынков и поделился амбициозными планами компании на будущий год.*

***Белорусский рынок деловой авиации такой же загадочный для нас, как, например, малазийский или индонезийский. Какие процессы происходят на нем сегодня, и насколько выгодно работать там работать?***

Действительно, в Беларуси весьма специфические условия работы. Многое из того, что связано с построением бизнеса и работой с клиентами, заметно отличается от того, к чему мы привыкли в России. Однако положительными факторами, внушающими оптимизм и дающими стимул к развитию на этом рынке, является желание руководства страны развивать инфраструктуру минского аэропорта в ключе бизнес-авиации. Также радуют последние новости о снятии основных ограничительных санкций с белорусской политической и бизнес-элиты, что открывает для бизнес-авиации в Беларуси хорошие перспективы.



***Оцените, пожалуйста, состояние инфраструктуры для бизнес-перевозок. Что есть, и что нужно сделать?***

Как я уже сказал, у белорусского руководства и профильных ведомств есть большое желание развивать инфраструктуру бизнес-авиации в рамках минского авиаузла. У них имеется очень четкая программа развития, план расширения аэропорта и строительства отдельного бизнес-терминала. Но даже с имеющейся на сегодняшний день инфраструктурой, минский аэропорт способен организовывать и обслуживать бизнес-рейсы на достаточно высоком уровне.

***Каковы основные конкурентные преимущества наших соседей?***

Минский авиаузел предлагает хорошие условия по обслуживанию рейсов, назначает приемлемые цены. К тому же, он удобен для перелетов в рамках Восточной Европы. Не стоит забывать и о том, что сейчас минский аэропорт – главный пункт воздушного сообщения между Украиной и Россией. Таким образом, у наших соседей есть все, что нужно для роста и развития в сфере бизнес-авиации, и итоги прошлого года это подтверждают.

***Клуб «Бизнес Авиация» уже год работает на белорусском рынке. Каковы первые впечатления?***

Было очень интересно, хотя и непросто. Все оказалось не так, как мы себе представляли, и специфика белорусского рынка, безусловно, внесла коррективы в наши изначальные планы. Там потребитель был

продолжение ►

больше ориентирован на вылеты из Прибалтики и в большинстве случаев не рассматривал Минск как отправную точку для бизнес-рейсов. Не стоит забывать и о том, что большинство потенциальных клиентов стараются не афишировать тот факт, что пользуются услугами бизнес-авиации, и в этом отношении гораздо свободнее чувствуют себя за пределами Беларуси. Эти и многие другие нюансы создают некоторые сложности. Но, несмотря на это, механизм удалось запустить: мы начали осуществлять рейсы, и есть положительная динамика.

### **Каков портрет клиента бизнес-авиации на белорусском рынке?**

В Беларуси существует определенная группа людей, которые пользуются или имеют возможность пользоваться услугами бизнес-авиации. Это, скажем так, бизнес- и политическая элита. Мы проделали большую работу, чтобы определить круг этих лиц и начать контактировать с ними. Кроме того, большой интерес в качестве потенциальных клиентов представляют те, с кого в этом году были сняты ограничительные санкции.

### **Как вы видите дальнейшее развитие проекта в Беларуси (инвестиции, новые партнеры и т.д.)?**

Мы планируем уделять еще большее внимание работе с клиентами. В этом плане, очень важным шагом будет проведение различных статусных мероприятий для тех, кто пользуется или потенциально может воспользоваться нашими услугами. Мы, безусловно, рассматриваем партнерство с минским аэропортом как стратегическое и собираемся всячески расширять свое присутствие на рынке люксовых товаров и услуг Беларуси.

### **Где планируется открытие следующих офисов Клуба «Бизнес Авиация»?**

В 2016 году мы планируем открытие офиса в Республике Казахстан. Кроме того, с конца прошлого года наше представительство работает в Санкт-Петербурге.

### **Почему именно эти регионы представляют наиболее перспективными?**

Санкт-Петербург для нас – стратегически важный авиаузел, способный обслуживать бизнес-перелеты по всему Северо-Западному региону. Поэтому я убежден, что любая крупная компания нашего сегмента просто обязана иметь представительство в Северной Столице. Что касается Казахстана, то он, как активный экономический игрок Центрально-азиатского региона, представляет собой самый интересный и перспективный, с точки зрения бизнес-авиации, рынок в Средней Азии.

### **Каковы основные цели, которые ставятся перед компанией на новых рынках?**

Цель всегда одна – занять лидирующие позиции в регионе, обойдя основных конкурентов, а также увеличить долю компании на домашнем рынке.

### **Планирует ли Клуб «Бизнес Авиация» найти партнеров в вышеупомянутых регионах в лице других игроков рынка?**

Безусловно. Без хороших партнеров крайне сложно начать работу на новых рынках. Тем более, что в том же Казахстане есть компании, предлагающих суперпремиальные услуги авиаперевозок для представителей бизнес- и политической элиты страны. Только

взаимовыгодное сотрудничество может помочь нам наиболее благоприятно начать освоение региональных рынков.

### **В стране глубокий кризис, многие компании выбирают тактику осторожного выживания и жесткой экономии, а вы расширяетесь. Не боитесь так безрассудно действовать в нынешних условиях?**

Нет, не боимся. Любой кризис – это новые возможности. Конечно, можно спрятать голову в песок, но мы предпочитаем действовать. К тому же, чем больше компаний предпочитают действовать осторожнее, тем больше у нас возможностей занять пустующие ниши. Поэтому мы убеждены, что именно сейчас – лучшие условия для движения вперед и открытия новых рынков. Клуб «Бизнес Авиация» верит в это и приложит все усилия, чтобы воплотить в жизнь свои амбициозные планы.





## Самолет недели

Оператор: *Al Jaber Aviation*

Тип: *Airbus A318-112(CJ) Elite*

Год выпуска: **2009 г.**

Место съемки: *март 2016, Al Bateen Executive Airport, Abu Dhabi*



Фото: Дмитрий Петроченко