



Пронесли майские праздники, и нынешняя неделя стала предисловием для двух действительно важнейших мероприятий. Новостной поток последних пяти дней больше напоминал «вертолетно-самолетный» коктейль, приуроченный к HeliRussia и EBACE.

Исходя из этого можно сделать вывод – и в Москве и в Женеве будет жарко, впрочем обо всех новостях вы узнаете первыми, так как BizavNews будет присутствовать на обоих выставках. В Женеве нас ждут эксклюзивное общение с лидерами бизнес-авиации. Но этот эксклюзив скорее носит формальный характер, так как мы сделаем все для оперативного освещения всей жизни Palexpo в эти дни.

Между тем, на текущей неделе появились первые аналитические данные по поставкам воздушных судов в нашем сегменте. Отчет GAMA – своего рода лакмусовая бумага, которая показывает, самочувствие рынка в тот или иной промежуток времени. Увы, порадоваться пока нечему. Согласно отчету ассоциации, в течение прошлого года поставки самолетов авиации общего назначения уменьшились на 4,7%, За первые три месяца владельцы получили 614 самолетов на общую сумму \$4,5 млрд. Впрочем, неожиданностью это не стало. Аналитики говорили «о слабом первом квартале» еще в феврале.

И еще. От всей души поздравляем наших коллег из Airbus Helicopters Vostok с важной вехой в истории. Планка в двести вертолетов, поставленных в Россию, успешно преодолена, и компания намерена продолжать активную работу на отечественном рынке.



## Незаметный рост

Консалтинговое агентство WingX Advance выпустило отчет об активности европейской бизнес-авиации в апреле 2016 года. В этом месяце трафик бизнес-авиации был на 0,1% больше, чем годом ранее

стр. 24



## GAMA выпустила квартальный отчет

Согласно отчету ассоциации, в течение первого квартала поставки самолетов авиации общего назначения уменьшились на 4,7%. За первые три месяца владельцы получили 614 самолетов на общую сумму \$4,5 млрд.

стр. 25



## Вторая сотня Airbus Helicopters в России

Airbus Helicopters Vostok и его партнер «Хелипорты России» передали ключи от двух вертолетов H130 новым клиентам. Одна из машин стала юбилейной, двухсотой поставленной производителем в Россию

стр. 26



## Heli Story from Казахстан

Казахстан одна из немногих стран на постсоветском пространстве, которая смогла сохранить славные «вертолетные традиции» некогда огромной и влиятельной державы.

стр. 28

# Gulfstream G650



## В Олбию и Пизу на SSJ100

Российская компания Jet Partners продолжает успешно развивать сегмент доступной бизнес-авиации. В летнем сезоне компания предлагает клиентам сенсационный продукт – Family Flight, в котором учтены все пожелания пассажиров и опыт предыдущих чартерных программ.



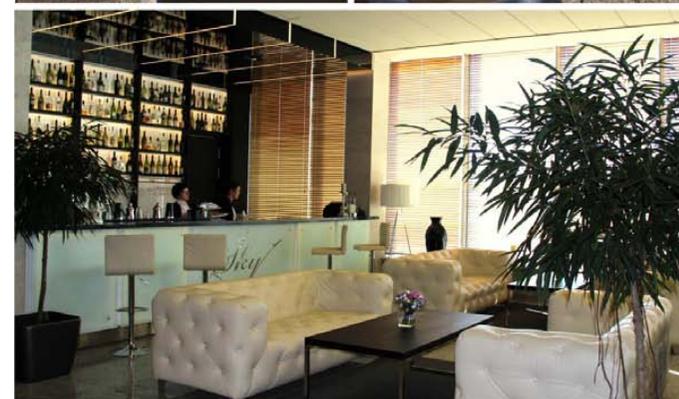
«Безусловно, предыдущие чартерные проекты с использованием Boeing 737 в бизнес-конфигурации были успешны, но мы решили не останавливаться на достигнутом и предложить нашим клиентам еще более практичные и доступные решения. Летние чартерные программы в Олбию (Сардиния) и Пизу (Тоскана) будут выполняться на самолетах SSJ-100 не старше 2014 года выпуска. Работая над предыдущими рейсами, мы сталкивались с недоверием многих пассажиров к использованию самолетов компании AIRX, выпущенных в 1991 году», - говорят в Jet Partners.

«Это основное, но не единственное новшество проекта. Также одним из ключевых приятных обновлений стало существенное сокращение стоимости авиабилетов. Теперь стоимость перелета в одну сторону составляет всего 1400 евро, что в два раза меньше стоимости наших предыдущих чартерных программ. Согласитесь, если с семьей летят няни и обслуживающий персонал затраты в размере 10-15 тысяч евро только на их перелет уж точно нельзя считать рациональными. Проект Family Flight позволяет оптимизировать эти расходы».

Что получает пассажир за эту стоимость:

- возможность перелета к труднодоступным, но таким любимым курортам Италии;
- удобный график рейсов (Олбия по пятницам, Пиза по субботам, начиная с 1 июля);
- вылеты из отдельных терминалов бизнес-авиации (Внуково-3);
- питание первого класса от ресторана El Gauchito;
- детские подарки от Клуба Ribambelle.

Есть ли альтернатива? Конечно же нет!



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

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

## Avinode признал IS-BAO

Компания Avinode добавила в систему Marketplace информацию о Международном стандарте для операторов деловых воздушных судов (IS-BAO). Стандарт IS-BAO был добавлен в существующую коллекцию Avinode о стандартах, и это позволяет клиентам получить более широкий выбор оценок безопасности.

IS-BAO представляет собой добровольный международный стандарт эксплуатации деловых воздушных судов и был впервые представлен IBAC на выставке EBACE еще в 2002 году. Цель внедрения стандарта – повышение уровня профессионализма и безопасности работы авиакомпаний или корпоративного департамента авиационных перевозок. Avinode добавил IS-BAO в дополнение к уже существующей информации о стандартах безопасности Wyvern и Argus.

Оливер Кинг, управляющий директор Avinode, говорит: «IS-BAO, Wyvern и Argus являются тремя наиболее признанными стандартами безопасности в отрасли. И добавить IS-BAO стало естественным решением, которое предоставит нашим клиентам лучшие варианты, когда речь идет о выборе воздушного судна. Хотя эти стандарты носят добровольный характер, мы знаем от клиентов, что отраслевые стандарты безопасности, безусловно, помогут заказчикам сделать осознанный и разумный выбор воздушных судов в Avinode Marketplace».

«IBAC очень рада сотрудничать с Avinode», - говорит Курт Эдвардс, генеральный директор IBAC. «Размещение в Marketplace Avinode информации о IS-BAO – признание глобального значения IS-BAO и однозначной безопасности аккредитованных операторов».



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)

## Jetflite Oy – новый участник альянса AirClub

Финский бизнес-оператор Jetflite Oy стал участником международного альянса AirClub. Jetflite Oy была основана более 30 лет назад на базе финского индустриального конгломерата Wihuri Group. Jetflite – одна из первых компаний бизнес-авиации, которые начинали работать на рынке России и СНГ.

Сейчас парк Jetflite 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 рей-

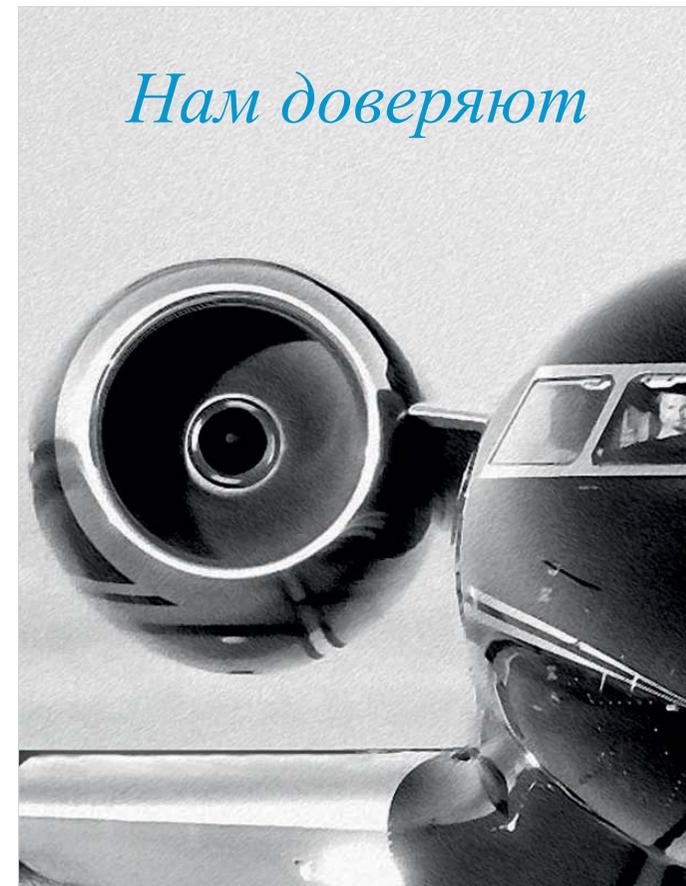
сы. При этом САМО и ТОиР выполняются исключительно собственными силами. В Jetflite безопасность является ключевым фактором.

«С любовью к авиации и преданностью своей компании, коллегам и клиентам, AirClub ценит долгосрочные и индивидуальные услуги высокого качества, которые предлагает Jetflite», - комментирует Деннис Геппел, главный операционный директор AirClub.

«Мы всегда готовы пройти лишнюю милю, чтобы улучшить сервис для наших клиентов, и мы горды разделить эти ценности в альянсе AirClub», - говорит Элина Караялайнен, главный исполнительный директор компании Jetflite.



Фото: Дмитрий Петроченко



**SkyClean**

профессиональный  
авиационный  
клининг

ШЕРЕМЕТЬЕВО • ДОМОДЕДОВО • ОСТАФЬЕВО

## Чартерные рейсы для главы Башкирии организует «Русджет»

Госкомитет по транспорту и дорожному хозяйству Башкирии на аукционе 29 апреля определился с чартерным авиаперевозчиком для первых лиц республики по России и за рубеж. Как следует из сообщения на официальном сайте госзакупок, на аукцион гостранса поступили заявки от двух участников — сочинского ООО «Джет эйр системз» и московского ОАО «Авиакомпания „Русджет“». Оба участника предложили исполнить контракт за 3,82 млн руб. при начальной цене 3,84 млн руб. Однако заявка «Джет эйр системза» была признана не соответствующей аукционной документации.

В «Русджете» „Б“ сообщили, что хотя аукцион признан несостоявшимся, готовятся документы для заключения контракта. Контракт предусматривает организацию 18 часов перелета для официальных делегаций Башкирии в количестве до пяти человек в города России и за рубеж, включая питание на борту. Он оплачивается из бюджета республики.

По информации Kartoteka.ru, обе авиакомпании, заявившиеся на аукцион, уже перевозили башкирские делегации. «Русджет» в 2011 году организовывал чартерный рейс Москва-Уфа-Москва стоимостью 3,9 млн руб. для участников фестиваля «Молочная страна». Сочинский «Джет эйр системз» перевозил первых лиц республики в 2014 и 2015 году в города Поволжья и Бишкек: с компанией были заключены контракты общей стоимостью 5,33 млн руб. в 2015 году и 10,34 млн руб. в 2014-м.

ОАО «Авиакомпания „Русджет“» образовано в 2005 году с уставным капиталом 15 млн руб. Базируется в московском аэропорту Внуково, позиционирует себя как перевозчик VIP-класса. Эксплуатирует 20 самолетов. 85% компании через ООО «2Ка-тек» принадлежит директору Александру Кулешову.

*Источник: Коммерсантъ*



Фото: Дмитрий Петроченко

# IMPOSSIBLE IS JUST A DARE.

Rethink Convention.



*Executive Jets*



EmbraerExecutiveJets.com

## Comlux America расширила ангар в Индианаполисе

27 апреля в Индианаполисе состоялось торжественное открытие нового расширенного ангара компании Comlux America (дочернее подразделение по ТОиР Comlux Group). Мероприятие прошло в присутствии сотрудников компании и множества гостей, которые по этому случаю прилетели из разных концов мира.

Площадь нового ангара увеличена с 128000 кв. фут. до 157000 кв. фут., что позволяет одновременно обслуживать один самолет класса ACJ330/Boeing 747BBJ и четыре классических ACJ/BBJ. Как комментируют в компании, спрос на кастомизацию и ТОиР широкофюзеляжных самолетов постоянно растет и технические возможности нового ангара способны удовлетворить пожелания клиентов со всего мира. Именно в этом направлении и работает компания. Так в марте текущего года Comlux America получила иностранный сертификат EASA 145 (Foreign EASA 145 Certificate) и таким образом стала первым независимым держателем сертификата EASA в США. Это одобрение позволяет Comlux осуществлять периоди-

ческое техобслуживание и внутренние доработки на воздушных судах, зарегистрированных в Европейском Союзе (ЕС), но не имеющих сертификата типа FAA.

А в конце прошлого года компания Boeing Business Jets (дочерняя компания по производству деловых самолетов Boeing) подписала соглашение с Comlux America, которая была назначена уполномоченным центром по гарантийному ремонту и техническому обслуживанию деловых самолетов производителя. Договор позволяет Comlux America выполнить гарантийные работы на самолетах BBJ от имени Boeing, давая операторам BBJ еще одно место обслуживания в США. Кроме того, компания будет предоставлять техническое обслуживание, ремонт и капитальный ремонт.

С момента своего создания в 2008 году Comlux America накопила богатый опыт по комплектации и поддержке самолетов BBJ. Компания установила интерьеры на пяти BBJ, в том числе одном BBJ3.





**ЦЕНТР БИЗНЕС-АВИАЦИИ В РИГЕ**





**ЛУЧШИЙ FBO В ЕВРОПЕ**  
**ОБЛАДАТЕЛЬ ПРЕМИИ**  
**«SAPPHIRE PEGASUS AWARD»**

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

## На пятом G500 начали монтаж интерьера

Пятый летный экземпляр Gulfstream G500, P1, был недавно доставлен в Центр комплектации производителя в Саванне. Самолет сейчас находится в процессе монтажа полностью функционального интерьера, который будет использоваться для тестирования элементов салона, а также для интеграции развлекательных и сервисных систем. Тесты на проверку интерьера будут проводиться в течение 200 летных часов.

«Мы хотим имитировать все действия пассажиров», - говорит Мелисса Грант, директор Gulfstream по комплектации. «Имея летный экземпляр самолета, предназначенный для тестирования салона, наши

специалисты и инженеры будут выполнять проверки систем в полете и искать возможности для улучшений. Тестирование дает нам возможность сделать среду в салоне, которая будет превосходить ожидания клиентов, так как мы можем устранить проблемы прежде, чем начнутся поставки».

Прототип P1 будет летать в тех же типах миссий, в которых, как правило, летают клиенты, в том числе это будут скоростные рейсы, дальние перелеты и полеты ночью. Стюардессы также будут готовить полноценное питание на кухне и постараются получить лучшее представление о том, как ведет себя в полете самолет.



# Gulfstream

## SILK WAY BUSINESS AVIATION

Представляем совершенно новый

# G650

## Третий Nextant 400XTi пополнил парк PlaneSense

В рамках контракта, подписанного в феврале прошлого года, американский долеговой оператор PlaneSense получил третий бизнес-джет Nextant 400XTi. Теперь данный тип включен в «систему долеговых контрактов». Всего оператор заказал пять аналогичных машин суммарной стоимостью в \$25,75 млн. Поставка четвертого самолета ожидается в конце года.

Примечательно, что PlaneSense стал первым эксплуатантом Nextant 400XTi с автоматом тяги AutoPower компании Safe Flight, который уменьшает нагрузку на экипаж, позволяя поддерживать заданную скорость, что обеспечивает более стабильные заходы на посадку. Как комментируют в компании, ежегодный налет на каждое воздушное судно может составить 1200 летных часов.

В настоящее время клиентам передано более 70-ти самолетов Nextant 400 XT/XTi. Легкий 400XTi изготавливается на базе Hawker 400A/XP. Новый проект Nextant, G90XT, создан на платформе популярного турбовинтового самолета Beechcraft King Air C90 с обновленным планером, двигателями General Electric (GE) H80 и авионикой Garmin G1000.

Однако уже в 2017 году Nextant 400XTi уже перестанет быть единственным реактивным самолетом в парке компании с приходом новейшего Pilatus PC-24. Все шесть заказанных бизнес-джетов будут поставлены до 2020 года.

Напомним, что эксклюзивный представитель Nextant Aerospace по продажам в России и СНГ – FortAero, которая эксплуатирует два самолета Nextant 400XTi.



  
**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

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

nextant aerospace

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



## Спортивные шоу – не всегда VIP-трафик

Принимая во внимание огромное количество спортивных турниров и мероприятий в 2016 году, компания Air Charter Service ожидает от одних большего количества чартеров, чем от других.

Как отмечает генеральный директор ACS Джастин Боуман, 2016 – очень насыщенный год, включающий Олимпийские Игры в Бразилии и Чемпионат Европы по футболу по Франции. И это дополнительно к многочисленным ежегодным турнирам, таким как Кубок Шести Наций (регби), Супер Кубок (американский футбол), Лига Чемпионов и Дерби Кентукки.

«Однако мы ожидаем, что не все из них станут крупными событиями для рынка VIP-чартеров. Олимпийские Игры, например, будут проходить в течение целого месяца в одном городе. Это будет означать,

что лишь немногие выберут роскошь путешествия в Бразилию на бизнес-джете. Мы наблюдали очень небольшой всплеск спроса в 2012 году во время Олимпиады в Лондоне. Мы полагаем, что наибольшая активность будет наблюдаться во время Чемпионата Европы по футболу, принимая во внимание большое количество корпоративных мероприятий, запланированных на это время. Мы уже забронировали почти 50 чартеров на этот турнир. Поскольку матчи будут проходить в разных городах страны на больших расстояниях друг от друга, перелет на бизнес-джете будет более привлекателен, чем утомительное путешествие на автобусе или перелет на регулярном рейсе».

«Кроме того, для чемпионата во Франции возможны однодневные поездки – прибытие за несколько часов до матча, наслаждение атмосферой города и вылет

сразу после завершения игры. А если матч затягивается за счет дополнительного времени и пенальти, бизнес-джет будет ждать вас в аэропорту, сколько понадобится».

ACS уже забронировала чартерные рейсы для 500 фанатов регби, вылетающих на Кубок Шести Наций, а также многочисленные чартеры на игры Лиги Чемпионов.

«В зависимости от того, кто дойдет до финала Лиги Чемпионов на миланском стадионе Сан-Сиро, мы можем увидеть всплеск спроса на чартеры. На финал 2009 года на Стадио Олимпико в Риме между Манчестер Юнайтед и Барселоной мы перевезли почти 4000 фанатов, спонсоров и спортсменов», - заключает Боуман.





**меридиан**  
авиакомпания

СТЕНД № P099, ДО ВСТРЕЧИ!

**EBAGE**

24-26 МАЯ 2016 | ЖЕНЕВА



ЭКСПЛУАТАЦИЯ  
ВОЗДУШНЫХ СУДОВ

---

ЧАРТЕРНЫЕ  
VIP-ПЕРЕВОЗКИ

---

МЕНЕДЖМЕНТ  
ВОЗДУШНЫХ СУДОВ

---

ОРГАНИЗАЦИОННОЕ  
ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПОЛЕТОВ

---

ПОДДЕРЖАНИЕ  
ЛЕТНОЙ ГОДНОСТИ  
ВОЗДУШНЫХ СУДОВ

Тел.: +7 (495) 500 3221  
Факс: +7 (495) 589 9756

comm@meridian-avia.com  
www.meridian-avia.com

## Planet Jet Guide снова на EBACE

В прошлом году в Женеве впервые был представлен альманах Planet Jet Guide и сразу на двух языках – русском и английском. Редкое издание сразу покорило профессионалов деловой авиации со всего мира, и уже в конце мая текущего года издательский дом «Легенда-Медиа» планирует повторить успех.

Planet Jet Guide издается с 2006 года и является уникальным каталогом самолетов и вертолетов деловой авиации, не имеющий аналогов в мире. В нем собраны лучшие иллюстрации, технические харак-

теристики, статьи, авторитетная аналитика и другие эксклюзивные материалы о воздушных судах категории «бизнес-авиация». Каталог, несомненно, придется по душе не только владельцам и пассажирам частной авиации, но и коллекционерам редких изданий, всем ценителям роскошных видов транспорта.

Издательский дом «Легенда-Медиа» с удовольствием приглашает всех желающих оценить каталог – сделать это можно будет с 24 по 26 мая на стенде J068 в выставочном центре Palexro. До встречи в Швейцарии!



НИКА  
РОССИЯ



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

## TAG Aviation готовит клиентов к Part-NCC

Британская TAG Aviation начинает консультирование клиентов по новым европейским правилам Part-NCC. Основу работы с клиентами составит тотальный технический контроль воздушного судна на соответствие новыми требованиями.

В настоящее время Part-NCC требуют от каждого частного оператора придерживаться таких же требований, что и коммерческие операторы, но эти нормы являются для «частников» соразмерными. Наряду с созданием и поддержанием руководства по производству полетов, в соответствии с новыми правилами каждый владелец или оператор должен подать декларацию о согласии их национального регулятора о взятии на себя подотчетности и ответственности за их действия.

Правила EASA Part NCC (Non-Commercial Complex) направлены на повышение безопасности полетов в деловой авиации, распространяются на самолеты,

используемые в частных некоммерческих целях, и вступают в силу 25 августа 2016 года.

«Мы понимаем, что соблюдение новых норм не простой процесс, порой является сложным и отнимает много времени», - говорит вице-президент по продажам и маркетингу TAG Aviation Europe Флоран Сериес. «Уникальное решение TAG предоставит владельцам действительно полное спокойствие, что их воздушное судно эксплуатируется по самым высоким стандартам безопасности и летной годности с соблюдением нормативных требований Европейского права и государства регистрации».

TAG предоставит владельцам воздушных судов специализированную поддержку, и они могут быть уверены в том, что делегировали соблюдения и надзорные функции одному из мировых ведущих провайдеров бизнес-авиации. Первые клиенты уже провели полную инспекцию своих бизнес-джетов на соответствие с новыми требованиями EASA.



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

## VistaJet получила сотый самолет

Двенадцатый день рождения компания VistaJet отметила важной вехой в своей истории – получением сотого самолета, когда-либо эксплуатировавшегося в парке оператора. В соответствии с политикой перевозчика, средний возраст его воздушного парка не должен превышать трех лет, и все самолеты должны находиться под гарантией производителя. Сейчас же средний возраст самолетов компании составляет чуть более двух лет. На сегодняшний день VistaJet эксплуатирует более 60-ти самолетов Global и Challenger, включая Challenger 350, Challenger 605, Challenger 850, Global 5000 и Global 6000 с рыночной стоимостью более \$ 1,8 млрд.

В прошлом году VistaJet получила более десяти новых самолетов Bombardier Global. Аналогичные цифры ожидаются и в текущем году. Новые биз-

нес-джеты поставлены Bombardier в рамках крупного заказа, размещенного компанией в ноябре 2012 года. Тогда VistaJet разместила рекордный в истории деловой авиации заказ на бизнес-джеты Bombardier, включающий твердые заказы на 25 Global 5000, 25 Global 6000 и шесть Global 8000. Кроме этого в договоре прописан опцион на 40 самолетов Global 5000, 40 Global 6000 и шесть Global 8000. Таким образом, общее количество самолетов семейства Global, заказанных VistaJet у канадского производителя, составляет 142 воздушных судна общей стоимостью в \$7,8 млрд.

Компания прошла долгий путь в последнее десятилетие. В 2006 году VistaJet летала в 233 пункта назначения, обслужив менее 5000 пассажиров. В 2015 году компания присутствовала в 1489 аэропортах по всему

миру и перевезла более 37000 пассажиров, а всего за свою историю – более 210000 пассажиров. В первом офисе компании, который находился в Зальцбурге, Австрия, работало всего 10 человек. В настоящее время VistaJet имеет глобальную сеть офисов на 4 континентах и насчитывает штат из более 750 человек.

В прошлом месяце компания официально объявила о переводе своей штаб-квартиры на Мальту. Ранее на острове был размещен оперативный центр. 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%.



## Pilatus подвел квартальные итоги

За первые три месяца текущего года швейцарский авиапроизводитель Pilatus Aircraft передал клиентам 19 самолетов на общую сумму в \$87,35 млн. На долю флагмана PC-12NG пришлось 16 поставок, остальные три машины – PC-6. Многим может показаться, что эта цифра не столь велика (в прошлом году производитель поставил 121 самолет), однако самыми активными месяцами по поставкам являются октябрь-декабрь и в Pilatus надеются, как минимум, сохранить результаты прошлого года.

В прошлом году компания получила доход CHF 1,1 млрд. (\$1,15 млрд.) и CHF 191 млн. (\$199,5 млн. США) операционной прибыли. В 2015 году производитель почти достиг рекордных продаж предыдущего года (CHF 1,174 млрд.) и в третий раз в своей истории превысил отметку 1 млрд. швейцарских франков.

Операционный доход в прошлом году остался на уровне 2014 года, при том, что Pilatus увеличил инвестиции в опытно-конструкторские работы до CHF 150 млн. Рост этих расходов был запланирован, так как компания проводит испытания нового реактивного PC-24. Первые два прототипа начали летные испытания в 2015 году и к настоящему времени налетали более 400 часов.

Pilatus, который рассчитывает вывести самолет на рынок в конце 2017 года, сейчас готовит серийное производство PC-24. Компания находится на начальном этапе строительства дополнительного производственного цеха для сборки нового бизнес-джета. «Мы твердо намерены и в будущем расширять нашу деятельность здесь, в Швейцарии», - говорит председатель Pilatus Оскар Швенк.



Фото: Дмитрий Петроченко

**PILATUS**

**PILATUS PC-12**  
ПО ОСОБОЙ ЦЕНЕ

**NESTEROV AVIATION**

Авторизированный центр продаж Pilatus PC-12

sales@nesterovia.com    www.nesterovia.aero

## Продажами Learjet займутся в особом режиме

Компания Bombardier Business Aircraft объявила о создании всемирного специализированного подразделения по продажам самолетов семейства Learjet, с особым упором на модели 70 и 75. Вице-президентом компании по продажам Learjet назначен Майк Фэйхи, который возьмет на себя общее руководство программой Learjet во всем мире.

Майк начал свою карьеру в 1981 году в качестве директора по продажам в странах Юго-Восточной Азии. В 2010 году он был назначен вице-президентом по продажам Learjet и подержанных самолетов.

«Мы гордимся наследием Learjet и по-прежнему нацелены на его дальнейший успех», - говорит Питер Ликорей, старший вице-президент Bombardier

Business Aircraft по продажам. «Майк – ветеран отрасли с проверенной репутацией, и он вместе со своей командой сфокусируется на сильной и легендарной марке, имеющей более 2200 самолетов по всему миру».

«Самолеты Learjet 70 и Learjet 75 являются ключевыми в портфолио Bombardier Business Aircraft», - добавил Ликорей. «Они предлагают производительность, эксплуатационные затраты и комфорт, которые стали синонимом Learjet и Bombardier в последние десятилетия».

Bombardier также объявила, что продажами подержанных самолетов будет руководить Питер Бромби.



Фото: Дмитрий Петроченко

**Jetexpo** International BizAv Show

**МЕЖДУНАРОДНАЯ  
ВЫСТАВКА  
ДЕЛОВОЙ АВИАЦИИ**

**8-10 сентября 2016**

**Москва**



Организатор выставки



**Vnukovo-3**

[www.jetexpo.ru](http://www.jetexpo.ru)

## Ка-62 – история началась

28 апреля на площадке Арсеньевской авиационной компании «Прогресс» им. Н.И. Сазыкина холдинга «Вертолеты России» (входит в Госкорпорацию «Ростех») поднялся в воздух первый опытный образец (ОП-1) среднего многоцелевого вертолета Ка-62. Подъем в режиме «висения» проходил в рамках заводских летных испытаний и завершился успешно.

ОП-1 Ка-62 выполнил отрыв от земли для оценки его общей работоспособности и проверки работ основных систем электроснабжения и бортового оборудования. Вертолет подняли в воздух летчики-испытатели КБ имени Николая Камова, которое является главным разработчиком Ка-62. Ранее машина успешно прошла серию испытаний в режиме наземных гонок.

«Это очень значимое для холдинга «Вертолеты России» событие и закономерный результат нашей

работы», - сообщил генеральный директор холдинга Александр Михеев. – «Новый вертолет Ка-62 станет достойным дополнением к гражданским версиям заслуженного и самого массового в мире вертолета Ми-8/17, закрыв крайне востребованную нишу в классе вертолетов взлетной массой 6-7 тонн».

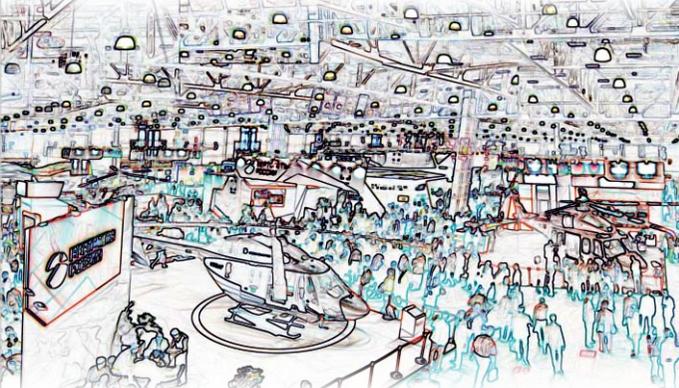
Вертолет Ка-62 проектировался для выполнения широкого круга задач. К основным сферам применения Ка-62 относятся транспортировка пассажиров, спасательные операции, а также работы в нефтегазовой области. Благодаря просторному и комфортабельному салону вертолет прекрасно подходит для корпоративных перевозок. Высокий уровень энерговооруженности вертолета позволяет обеспечить широкий диапазон высот при его эксплуатации. Ка-62 может использоваться в жарком климате и совершать полеты над морской акваторией.



**19 – 21 мая**  
КРОКУС ЭКСПО



**HELIRUSSIA**  
9-я Международная выставка  
вертолетной индустрии  
**2016**



Организатор:  МИНПРОМТОРГ  
РОССИИ

При поддержке:  АВИА  
РОССИИ

Устроитель:  РВС  
Русские  
выставочные  
системы

## Jet Transfer готов к HeliRussia

Компания Bell Helicopter и ее официальный представитель в России и Украине компания Jet Transfer примут участие в 9-ой Международной выставке вертолетной индустрии «HeliRussia 2016», которая пройдет в МВЦ «Крокус Экспо» с 19 по 21 мая 2016 года и представят вниманию специалистов и посетителей выставки вертолет Bell-407GX



Bell-407GX - это легкий однодвигательный многоцелевой вертолет с современным аэронавигационным комплексом Garmin G1000. Просторный пассажирский салон, и большой багажный отсек обеспечивают комфортное размещение пассажиров во время всего пути, наличие широких окон с панорамным обзором делают полет интересным и увлекательным. Вертолет Bell-407GX - отличный выбор для тех, кто ценит сочетание легкости и элегантности.

Bell-407GX прекрасно подходит как для бизнес-перелетов и путешествий на средние и дальние расстояния, так и для доставки грузов воздушным путем. Отличается наибольшей дальностью и высотой полета при самых низких эксплуатационных затратах в своем классе. Сборка вертолетов Bell-407GXP начата в России с 2015 году.

## Третий AW609 приступил к тестам

Компания Leonardo-Finmeccanica объявила, что третий прототип AgustaWestland AW609 Tiltrotor AC3 совершил свой первый наземный прогон на испытательной базе компании в Кошина Коста, Италия. Это является знаковым событием, так как программа тестирования продолжается и вскоре компания планирует возобновить летные испытания конвертоплана.

Третий прототип AW609 AC3 начал наземные тесты с системой удержания со всеми работающими двигателями и системами. Эти испытания подготовят прототип для летных сертификационных испытаний FAA этим летом на базе компании в Филадельфии. Во время тестов AC3 должен продемонстрировать соответствие строгим стандартам летной годности как первый в мире коммерческий конвертоплан. План испытаний летного экземпляра AC3 также включает испытания в условиях обледенения зимой 2016 года.

Первый наземный тест третьего прототипа последовал вслед за возобновлением 15 апреля 2016 г. испытательной программы первого прототипа (AC1). Четвертый прототип AC4 сейчас собирается в Филадельфии и начнет тесты в 2017. Сертификации первого коммерческого конвертоплана ожидается в 2018 году.

После аварии второго летного экземпляра в конце октября 2015 года на севере Италии производитель добровольно приостановил летные испытания с оставшимся прототипом. Тогда погибли два члена экипажа. Тем не менее, компания продолжала работу на третьем прототипе, чтобы сократить потенциально серьезную задержку программы.

В настоящее время портфель заказов на конвертоплан включает почти 60 машин.



## Тим Такер расскажет о безопасности

Безопасности полетов в вертолетной индустрии традиционно отводится главнейшее место. При том, что разработчики и производители вертолетной техники и авиационных компонентов трудятся над созданием надежных и безопасных разработок, основную ответственность за безопасность выполнения полета несет пилот.



В рамках IX Международной выставки вертолетной индустрии HeliRussia 2016 шеф-инструктор компании Robinson Helicopter Тим Такер познакомит гражданских пилотов с правилами безопасного пилотирования вертолетов марки Robinson, ответит на вопросы и расскажет о позиции производителя по вопросам безопасности.

20 мая в ходе выставки запланировано два события с участием Тима Такера: сначала он выступит с докладом о подходах компании Robinson Helicopter к безопасности полетов – мероприятие начнется в 12:00 на сцене в выставочном зале. После этого в 14:00 все желающие приглашаются к диалогу с Тимом Такером на тему «Мифы о безопасности двухлопастных вертолетов» в конференц-зале № 2 павильона № 1.

Тим Такер (Tim Tucker) – шеф-инструктор проводимых с 1982 года курсов по безопасному пилотированию вертолетов компании Robinson Helicopter.

## R44 Cadet сертифицирован FAA

6 мая 2016 г. компания Robinson Helicopter получила сертификат FAA для своего нового двухместного вертолета R44 Cadet. Объединив лучшие качества R22 и R44, производитель считает, что более низкая стоимость в \$339 тыс. (с поплавками \$ 367 тыс.) сделает его востребованным в системе обучения, а также у операторов, которые хотят экономичность небольшого вертолета с комфортом, мощностью и производительностью более крупной машины.



Планер Cadet, несущая система и силовая установка (Lycoming O-540-F1B5) такие же, как у проверенного R44 Raven I. При этом задние сиденья удалены, обеспечивая достаточное пространство для груза. Максимальная взлетная масса была уменьшена до 2200 фунтов, а мощность двигателя снижена до 210 л.с. во взлетном режиме и до 185 л.с. в номинальном. Меньший вес и сниженная мощность обеспечивают увеличение запаса производительности на больших высотах при увеличении межремонтного ресурса с 2200 часов до 2400 часов.

Для вертолета доступно разнообразное дополнительное оборудование, включая кондиционер, систему повышения устойчивости и автопилот, а также оборудование для обучения в режимах VFR или IFR. В настоящее время производитель принимает заказы со сроком поставки через 10-12 недель.

### Летно-технические данные R44 Cadet:

- Взлетный вес - 2200 фунтов (998 кг)
- Вес пустого (включая масло и авионику) - 1432 фунтов (650 кг)
- Максимальный запас топлива (46,5 галлона) - 279 фунтов (126 кг)
- Вес пилота, пассажиров и багажа с полным запасом топлива - 489 фунтов (222 кг)
- Крейсерская скорость - до 110 узлов (127 миль/ч)
- максимальная дальность (без резерва) - приблизительно 300 морских миль (550 км)
- Потолок при максимальном весе в зоне влияния земли - 8750 футов
- Потолок при максимальном весе вне зоны влияния земли - 5250 футов
- Скорость набора высоты - более 1000 футов в минуту
- Максимальная рабочая высота - 14000 футов

## Первый полный ремонт

Компания Jet Aviation сообщает о ремонте и переоборудовании первого для себя самолета Legacy 650. Проект был реализован в центре комплектации в Базеле, Швейцария. Бизнес-джет ранее принадлежал частному владельцу, а после ремонта отправится в Йоханнесбург в компанию Planair Enterprises. В ходе запланированного тяжелого осмотра C-check новый владелец решил полностью обновить салон.

Ремонт включал полную замену напольного коврового покрытия, восстановление обивки кресел и дивана, ремонт деревянных элементов и облицовочных панелей, новые полы в камбузе и полную наружную перекраску. Подразделение компании в Базеле является единственным сервисным центром в Европе, который имеет право выполнять полный комплекс услуг ТОиР на бизнес-джетах Embraer, в том числе работы по проектированию интерьера по Part 21.

Legacy 650 является модернизированной версией Legacy 600, с большей на 1000 км дальностью, чем у предшественника. Он получил улучшенное крыло, дополнительный топливный бак в фюзеляже и более мощные двигатели Rolls-Royce AE 3007A2. Legacy 650 имеет сертификат HALTO, что дает возможность совершать полеты в сложных условиях высокогорья. Дальность полета с восьмью пассажирами составляет 7222 километра на крейсерской скорости 828 км/ч и высоте 12500 метров. Legacy 650 обладает одним из самых больших салонов. Стоимость Legacy 650 начинается от \$31,6 млн. (у предшественника - \$26млн.).

Согласно базе данных Flightglobal, в настоящее время во всем мире эксплуатируется около 90 самолетов Legacy 650.

## Интернет в «малышах»

Satcom Direct (SD) представляет WiFi Hub: лучшее решение для обеспечения доступа в Интернет на малых и средних ВС, а также идеальное дополнение к роутеру SDR для больших самолетов.

Одновременно работая как роутер и как беспроводная точка доступа, WiFi Hub от SD обеспечивает большую технологию в маленькой упаковке, и его легко установить. Это идеальное решение для операторов небольших самолетов, которым важен постоянный доступ к почте и текстовым сообщениям. Кроме того, WiFi Hub расширяет возможности роутера SDR для ультра-дальних самолетов за счет оптимизации работы оборудования в салоне.

«Добавляя WiFi Hub к линейке оборудования, SD может предоставить оптимальное решение по обеспечению связи для самолетов любого размера. WiFi Hub это идеальная платформа для маленьких типов ВС, которые раньше не имели возможности получить доступ к преимуществам SDR из-за ограничений по размерам» - говорит Кен Бэнтофт (Ken Bantoft),

Технический Директор компании. «Теперь операторы получают доступ к различным премиум сервисам, которые ранее были недоступны для небольших самолетов».

SD WiFi Hub работает в качестве бортового роутера и предоставляет доступ к множеству сервисов, включая Global VT, который позволяет пассажирам использовать для звонков и сообщений свой собственный смартфон с привычным номером в полетах по всему миру. При массе устройства менее 1 килограмма, это самый маленький и легкий форм фактор в авиации. Простая установка облегчит переход от предыдущих поколений беспроводных точек доступа.

В паре с роутером SDR, WiFi Hub обеспечивает дополнительно до 900Mbps пропускной способности в салоне по каналам 2,4 и 5 GHz в стандартах 802.11 b/g/n. Hub расширяет возможности за счет дополнительного интерфейса там, где это необходимо, упрощая установку и предоставляя дополнительное wifi покрытие в салоне.



## Серийный E1000 готовится к полету

Компания Epic Aircraft готовится к полету первого серийного одномоторного турбовинтового самолета E1000, который полностью соответствует сертификационным требованиям. Ожидается, что сертификат типа будет получен в октябре-ноябре 2016 года, а первые поставки начнутся в январе 2017 года. Сам производитель оценивает свою нишу на рынке в более чем 50 самолетов ежегодно. В настоящий момент Epic Aircraft имеет более 60 твердых заказов на E1000. Как было заявлено ранее, шестиместная машина будет стоить \$2,95 млн.

Первый прототип FT1 с бортовым номером N331FT впервые поднялся в воздух в конце декабря прошлого года. Полет длился 20 минут, замечаний у экипажа к работе систем и поведению самолета в воздухе отмечено не было. Второй летный прототип присоединился к программе испытаний в марте.

Одновременно с летными тестами Epic осуществляет выпуск комплектующих с целью обеспечения бесперебойности будущих поставок. Сборочная линия компании будет способна производить по самолету в неделю. В случае роста рыночного спроса компания обещает поднять темп производства. E1000, созданный на базе сборочного комплекта Epic LT, будет поставляться в полностью заводском исполнении.

Самолет будет оснащен Pratt & Whitney Canada PT6-67A с ТВО 3500 часов (мощность 1200 л.с.) и авионикой Garmin G950 с системой синтетического видения и с функцией индикации спутниковой погоды XM Weather. Максимальная крейсерская скорость E1000 будет в пределах 600 км/ч, дальность составит 2,970 км, а потолок - 10,400 м. С полной загрузкой и запасом топлива самолет будет способен набирать высоту с вертикальной скоростью до 15 м/с вплоть до потолка.

## Textron открыл новый центр обслуживания в Бремене

Textron Aviation, объединяющая бренды Cessna, Beechcraft и Hawker, открыла станцию технического обслуживания в немецком Бремене. Новый центр расположен в ангарном комплексе компании Lufthansa и будет предлагать услуги по техническому обслуживанию самолетов Citation, King Air и Hawker.

Как отмечают в компании, сейчас в Германии эксплуатируются более 250 реактивных и турбовинтовых самолетов Textron Aviation и будущем американский производитель продолжит активно инвестировать в свою европейскую сервисную сеть. Сейчас Textron Aviation имеет сервисные центры в лондонском Лутоне, Штутгарде, Каннах, Ницце и Женеве.

А самый крупный европейский сервисный центр производителя находится в парижском аэропорту Ле Бурже. Общая площадь сервисного центра составляет 14600 кв.м., из них 4000 кв.м. предназначены для обслуживания воздушных судов вне ангаров. Площадь нового центра почти в два раза превышает бывший сервисный центр компании Cessna Aircraft, открытый в 1997 году.

«Расширение нашего сервиса в Европе очень важно для наших клиентов, которые уже насчитывают флот из более 2000 самолетов. Новые стратегические места сделают обслуживание и поддержку удобными и экономически эффективными для наших клиентов, живущих или путешествующих в Европе», - комментируют в компании.



## АМАС построит ангар в Бодруме

Швейцарский провайдер услуг по ТОиР и комплектации интерьеров бизнес-джетов АМАС Aerospace подписал контракт с руководством Turkish Airport Authorities (управляющая компания аэропортом Турции) на долгосрочную аренду земли в Milas Bodrum Airport. Согласно контракту, АМАС Aerospace выделен земельный участок площадью 6400 кв.м., на котором будет построен ангар площадью 4000 кв.м.

Согласно заявленной документации, в новом комплексе АМАС Aerospace сможет одновременно обслуживать два Airbus 321 или Boeing 737-800 NG. Также на новый турецкий объект будут распространяться сертификаты, ранее выданные EASA и турецкими авиационными властями. Таким образом, услуги ТОиР и кастомизации доступны для Airbus A318/319/320/321 и Boeing B737-300/400/500/600/700/800, а также Dassault Falcon 2000/900 и Pilatus PC-12. Как ожидается, новый комплекс будет введен в эксплуатацию в ноябре текущего года.

АМАС Aerospace была образована в 2007 году и считается наиболее быстрорастущей компанией в области обслуживания воздушных судов деловой авиации. Хотя данные об обороте компании не публикуются, по неофициальным оценкам он превысил 1 млрд. швейцарских франков. Как считают эксперты, успех АМАС Aerospace в значительной степени определяется концепцией собрать под одной крышей оптимальное количество услуг, необходимых для эксплуатации деловых самолетов, и тем самым облегчить жизнь их владельцев. Высокая степень универсальности АМАС Aerospace подтверждается наличием у нее сертификатов на техническое обслуживание самолетов Airbus, Boeing, Gulfstream Aerospace, Bombardier.

## Istanbul Ataturk Airport будет закрыт для коммерческой авиации!?

После ввода в эксплуатацию третьего столичного аэропорта с 2018 года планируется закрыть для коммерческой авиации главный международный аэропорт Стамбула Istanbul Ataturk Airport. Эту информацию частично подтвердили в Министерстве транспорта и коммуникаций Турции и в управляющей компании TAV Istanbul. «Скорее всего, начиная с 2019 года, Istanbul Ataturk Airport будет использоваться для авиации общего назначения, частной авиации, а также грузовых авиалиний. Кроме этого, в аэропорту будут сосредоточены летные школы и авиация для специальных миссий».

В настоящее время Istanbul Ataturk Airport является основным международным аэропортом Стамбула и самым большим аэропортом Турции по пассажирообороту, обслуживаемых направлений и трафику. Аэропорт обслуживает 34% национального трафика и является базовым для Turkish Airlines. Хаб был открыт в 1924 году. В 80-м году аэропорт получил нынешнее название в честь Мустафы Кемала Ататюрка, основателя и первого президента Турецкой республики.



В марте 2016 года Istanbul Ataturk Airport был награжден за лучшее качество обслуживания в Европе, благодаря голосам сотен тысяч пассажиров. Ранжирование было проведено в соответствии с результатами опроса «Качество обслуживания в аэропортах» (ASQ), проведенного Международным советом аэропортов ACI. Кроме того, в прошлом году Istanbul Ataturk Airport занял третье место по количеству обслуживаемых пассажиров с 61,3 млн, после аэропортов Хитроу и Шарль-де Голль. Однако в настоящее время терминалы аэропорта рассчитаны лишь на ежегодный пассажиропоток в 45 млн.

Что же касается провайдеров услуг деловой авиации, то эта новость будет для них приятной. Istanbul Ataturk Airport работает на пределах возможностей, обслуживая максимальное количество рейсов, и с наступлением летнего сезона ситуация может обостриться. Сейчас Istanbul Ataturk переживает масштабную реконструкцию аэродромной инфраструктуры, которая наложила определенный отпечаток и на полеты бизнес-джетов.

Фото: Дмитрий Петровиченко

## Вместо Ту-154М – АСJ319

Правительственный авиаотряд Словакии (Slovak Government Flight Service) приступает к обновлению парка воздушных судов. Первым самолетом, который придет на смену российским ТУ-154М, стал АСJ319. Ранее это воздушное судно эксплуатировалось британской компанией Twinjet Aircraft (G-NMAK) в интересах Al Kharafi Group.

19-местный бизнес-джет 2005 года выпуска уже перелетел из Бирмингема в Оставу, где самолет пройдет полное техническое обслуживание и получит новую ливрею. Воздушное судно будет внесено в национальный реестр Словакии (префикс «ОМ»). До настоящего момента правительственный парк Словакии состоял из двух Ту-154М (ОМ-ВУО 1989 года выпуска и ОМ-ВУР 1998 года выпуска), а также двух Як-40 (ОМ-ВУЕ 1974 года выпуска и ОМ-ВУЛ 1979 года выпуска).



Ожидается, что уже в текущем году оба Як-40 будут заменены на два Fokker-100, которые приобретаются на вторичном рынке, при этом один Ту-154М (ОМ-ВУР) продолжит выполнять полеты. А уже в следующем году ему на смену придет второй АСJ319, который активно ищут на вторичном рынке.

Slovak Government Flying Service (структура Министерства Внутренних дел страны) был образован в 1993 году и базируется в братиславском аэропорту M. R. Štefánik Airport.

## GainJet добавляет в парк Challenger 605

Базирующаяся в Афинах компания GainJet приступила к эксплуатации нового типа воздушного судна – Bombardier Challenger 605. 12-местный бизнес-джет SX-SHC 2007 года выпуска доступен для выполнения чартерных рейсов из Аммана и Афин. Сейчас парк греческого оператора состоит из самолетов Gulfstream G650, G550, G450, Embraer Legacy 600 и Bombardier Challenger 604, а также 62-местного Boeing 757-200 VIP и 64-местного Boeing 737-400.

«Мы серьезно взялись за расширение своего присутствия на рынках североафриканских государств, АТР и стран Ближнего Востока, где на протяжении всего 2015 года наблюдали существенный рост спроса на чартеры. В дальнейшем мы планируем также приоб-

ретать воздушные суда, которые смогут выполнять рейсы на достаточно большие расстояния. При этом, перед вводом в эксплуатацию, каждый самолет будет получать обновленный интерьер (если речь идет о приобретении со вторичного рынка, *прим. BizavNews*). Скорее всего, наш выбор остановится на самолетах Bombardier Challenger 604/605 и Embraer Legacy 600/650, несколько предложений по приобретению мы уже обсуждаем и в ближайшем будущем точно определимся с количеством самолетов и сроками поставки. Не исключено, что уже в текущем году мы сможем забазировать один из наших самолетов и в России, где спрос на дальние перелеты по-прежнему велик», - прокомментировали в компании.



## В Bombardier отчитались за квартал

Компания Bombardier Business Aircraft, подразделение по производству деловых самолетов канадского авиапроизводителя Bombardier, отчиталась о производственных результатах за первый квартал текущего года. Согласно опубликованным данным, за первые три месяца 2016 года в общей сложности клиентам был поставлен 31 деловой самолет, включая один Learjet 70/75, 14 Challenger 350, два Challenger 650 и 14 Global 5000/6000. Эти показатели меньше, чем в аналогичном периоде 2015 года, когда клиенты получили 45 бизнес-джетов (девять Learjet 70/75, 14 Challenger 350, пять Challenger 605/650 и 17 Global 5000/6000). Однако по сравнению с прошлым годом удалось существенно увеличить портфель заказов (на 40 самолетов), главным образом за счет крупного заказа от неназванного клиента на 20 Challenger 350 стоимостью \$534 млн.

В прошлом году подразделение Bombardier Business Aircraft получило доход в размере \$6,996 млрд., по сравнению с \$7,2 млрд. в 2014 году. При этом в 2015 году компания получила убыток \$1,252 млрд. из-за списания около \$1,4 млрд. после отмены программы Learjet 85.

В течение прошлого года канадский производитель поставил 199 бизнес-джетов. Поставки деловых самолетов Bombardier в прошлом году включали 73 Global 5000/6000, 68 Challenger 300/350, 25 Challenger 605/650, один Challenger 850 и 32 Learjet 70/75.

Компания прогнозирует, что в текущем году поставки могут упасть почти на четверть, примерно до 150 деловых самолетов. Также будет уволено 500 человек на предприятиях, занятых в производстве бизнес-джетов.

## Finmeccanica поставила 14 коммерческих вертолетов

Finmeccanica Helicopters (ранее AgustaWestland) за первые три месяца текущего года передала клиентам 14 коммерческих вертолетов на общую сумму в \$94,6 млн. (год назад было поставлено 22 гражданских вертолета). Лидером поставок вновь стал AW139 (6), далее идут AW169 (4), GRANDNEW (2), AW119Kx (1) и SW4 (1).

В течение прошлого года Finmeccanica Helicopters поставила заказчикам 60 коммерческих вертолетов на \$634,9 млн. На долю AW139 пришлось 37 поставок, AW119Kx (девять вертолетов), GRANDNEW (семь вертолетов), AW189 (шесть вертолетов) и AW109 Power (один вертолет). По «военной линии» клиенты получили 32 вертолета, включая 14 AW139, девять AW159, три AW101 и два SUPER LYNX. Еще по одной поставке

пришлось на AW119Kx, AW109Power, GRANDNEW, CH47F.

Недавний ребрендинг AgustaWestland в Finmeccanica Helicopters внес немало путаницы. Однако теперь, как обещают в материнской компании, все будет достаточно просто. Finmeccanica будет переименована в Leonardo. Такое решение принял совет директоров. Ребрендинг завершится 1 января 2017 года. До конца года компания будет работать как Leonardo-Finmeccanica SpA. (при этом в документах можно будет указывать как старое название Finmeccanica S.p.A., так и новое). Предложение о переименовании теперь должно быть одобрено на внеочередном общем собрании акционеров, которое состоится в мае.



## Embraer делает панорамный бизнес-джет

Путешествие на высоте 10 тысяч метров в замкнутом пространстве уходит в прошлое. Скоро мы будем летать на самолетах в приятном интерьере, наполненном естественным светом. Компания Embraer собирается предложить революционный интерьер с панорамными окнами. Стоит отметить, что в последних разработках новых бизнес-джетов естественному освещению уделяется достаточно много внимания: новейшие самолеты Gulfstream и Bombardier рекла-

мируют увеличенный размер окон, а в Falcon 5X даже установлен потолочный иллюминатор.

Однако в Embraer пошли еще дальше – в концепции Kyoto Airship для Lineage 1000 основой интерьера станут большие вертикальные окна и световые люки, которые расположены в центральной части салона. В этой разработке инженеры Embraer опирались на техническую спецификацию ERJ145, кото-



рый имеет большие окна и разработан компанией для бразильского правительства.

По словам вице-президента Embraer по интерьерам Джея Бивера, дизайнеры Embraer представляли себе гипотетического японского клиента, который предпочитает сидеть на полу самолета вместо традиционного кресла. Kyoto Airship имеет низкую линию окон, которая позволяет клиенту делать это, не чувствуя себя «в ванне». В итоге получается настоящий минидом, в котором пассажиры не чувствуют себя как в клетке, а могут расслабиться и даже не заметить, что их «оторвали» от земли.

Хотя большие вертикальные окна будут заполнять салон солнечным светом, в серийной версии интерьера инженеры учтут тот факт, что иногда в салоне может стать очень жарко. Скорее всего, будет предусмотрено затемнение окон. Также для реализации этого проекта потребуются внесение изменений в силовую структуру фюзеляжа.

Тем не менее, компания уже определила стоимость самолета в \$74 млн. (\$55 млн. стоит стандартный Lineage 1000) и ожидает первого смелого клиента, который готов купить уникальный бизнес-джет. «Мы доказали себе, что можем сделать это», - говорит Бивер. «И когда клиент будет готов заказать этот самолет, мы его сделаем».

## Незаметный рост

Консалтинговое агентство WingX Advance выпустило отчет об активности европейской бизнес-авиации в апреле 2016 года. В этом месяце в общей сложности было выполнено 63602 рейса бизнес-авиации (в марте 2016 года – 61746 полетов), что на 0,1% больше, чем годом ранее. При этом активность бизнес-джетов выросла на 2%, а трафик турбовинтовых и поршневых самолетов снизилась на 2-3%. В целом, с начала года 2016 наблюдается снижение трафика на 1,6% по сравнению с 2015 годом.

В апреле зафиксирован некоторый рост в Западной Европе, в основном в Германии, где бизнес-джеты налетали на 11% больше, чем годом ранее. Однако с начала года активность в Германии по-прежнему на 4% ниже, что эквивалентно 228 рейсам в месяц.

Полеты бизнес-авиации также немного выросли в Великобритании. Рост на 1% пришелся за счет увеличения частных полетов, а активность чартеров упала. При этом в апреле рейсы из Великобритании в Италию и Швейцарию выросли почти на 10%.

На некоторых небольших рынках также наблюдался рост: полеты в Норвегии выросли на 8%, в Чехии – на 10% и в Бельгии – на 15%. А во Франции, Турции, Швеции и России апрельская активность снизилась, по крайней мере, на 100 рейсов в каждой стране по сравнению с прошлым годом.

Трафик в Южной и Восточной Европе снизился на 2%, что является негативным трендом в годовом исчислении. Также на 11% снизились полеты из России в Европу, но это улучшение по сравнению с предыдущими тенденциями. Трансатлантические рейсы выросли на 5%, а также на 3% вырос трафик на Ближний Восток.

Пять из девяти сегментов деловых самолетов увеличили активность в годовом исчислении. Наибольший рост пришелся на сегмент VLJ, активность в годовом исчислении выросла на 22%. Отмечается хорошая активность Citation Mustang и Phenom 100, особенно в сегменте чартеров. Сегмент легких бизнес-джетов вырос на 2,5%. В то же время большая часть снижения активности в сегменте турбовинтовых самолетов пришла на чартерные рейсы (-6%), но частные полеты на PC-12 и Piaggio Avanti выросли.

Трафик ультрадальных самолетов в апреле вырос на 8%, при этом чартерная активность увеличилась на 16%. Причем, самый большой рост пришелся на полеты продолжительностью 1,5-3 часа, на 10% в годовом исчислении. Самым востребованным в апреле был Global Express, на которых выполнено 1459 полетов.

Два самых оживленных европейских аэропорта в апреле – Ле Бурже и Женева – зафиксировали сни-

жение трафика. В то же время в Лутоне, Фарнборо и Ницце наблюдался рост активности. Среди наиболее быстро растущих аэропортов в апреле был Мюнхен, а потерявший больше всего – Оксфорд.

Управляющий директор WINGX Advance Ричард Кое комментирует: «Тенденция снижения в первом квартале не имела продолжения в апреле. Рынок Великобритании стабилизировался, а растущая активность в Германии дала толчок для небольшого восстановления. Также наблюдался сильный спрос на чартеры сверхдальных бизнес-джетов, а суперсредние и VLJ в годовом исчислении показали хорошую активность. Более долгосрочная тенденция активности по-прежнему указывает на снижение активности крупноразмерных самолетов, рост полетов легких воздушных судов, а также предполагает стабилизацию в сегменте среднеразмерных бизнес-джетов».

[\*WINGX Business Aviation Monitor\*](#)



Фото: Дмитрий Петроченко

## GAMA выпустила квартальный отчет

Ассоциация производителей авиации общего назначения (GAMA) опубликовала результаты работы отрасли за первый квартал 2016 года. Согласно отчету ассоциации, в течение первого квартала поставки самолетов авиации общего назначения уменьшились на 4,7%. За первые три месяца владельцы получили 614 самолетов на общую сумму \$4,5 млрд.

Поставки поршневых и турбовинтовых самолетов остались стабильными (191 и 60 соответственно), а вот поставки бизнес-джетов немного скорректировались, с 128 в 2015 году в до 122 в нынешнем. В вертолетном сегменте также наблюдалась коррекция: с 141 машины в 2015 году до 103 вертолетов в нынешнем.

«Вся отрасль испытывает влияние от сокращения расходов в энергетическом секторе, а также от глобальной геополитической и экономической нестабильности», - говорит президент и главный исполнительный директор GAMA Пит Банс. «Несмотря на



эти сдерживающие факторы, наша промышленность продолжает вкладывать средства в исследования, разработку и сертификацию более эффективных и безопасных продуктов. Таким образом, меры, принимаемые законодателями, чтобы стимулировать исследовательские работы и повысить эффективность работы регулятора, будут иметь далеко идущие последствия для экономики».

Ассоциация отмечает, компания Dassault делает отчеты о поставках гражданских самолетов два раза в год в соответствии с корпоративными процедурами финансовой отчетности. Для корректного сравнения результатов год к году сводная таблица не включает в себя поставки компании Dassault в первом квартале 2015.

[Полный отчет GAMA](#) за первый квартал 2016 г.

*Поставки самолетов и доходы за первый квартал 2016 г.*

Сегмент	2015	2016	Изменение
<b>Поршневые</b>	<b>193</b>	<b>191</b>	<b>-1,0%</b>
<b>Турбовинтовые</b>	<b>117</b>	<b>109</b>	<b>-6,8%</b>
<b>Реактивные</b>	<b>128</b>	<b>122</b>	<b>-4,7%</b>
<b>ВСЕГО</b>	<b>438</b>	<b>422</b>	<b>-3,7%</b>
<b>СТОИМОСТЬ</b>	<b>\$ 4,4 млрд.</b>	<b>\$ 4,0 млрд.</b>	<b>-9,5%</b>

*Поставки вертолетов и доходы за первый квартал 2016 г.*

Сегмент	2014	2015	Изменение
<b>Поршневые</b>	<b>60</b>	<b>60</b>	<b>0,0%</b>
<b>Газотурбинные</b>	<b>141</b>	<b>103</b>	<b>-27,0%</b>
<b>ВСЕГО</b>	<b>201</b>	<b>163</b>	<b>-18,9%</b>
<b>СТОИМОСТЬ</b>	<b>\$ 0,8 млрд.</b>	<b>\$ 0,6 млрд.</b>	<b>-30,4%</b>



**Системы  
Бизнес Авиации**

[www.bizavsystems.ru](http://www.bizavsystems.ru)

## Вторая сотня Airbus Helicopters в России

12 мая в торжественной обстановке Airbus Helicopters Vostok и его партнер «Хелипорты России» передали ключи от двух вертолетов H130 новым клиентам. Одна из машин стала юбилейной, двухсотой поставленной европейским вертолетостроителем в Россию. Оба H130 отправятся в Магаданскую область, где и будут эксплуатироваться в интересах частных владельцев.

«Мы рады сообщить о поставке в Россию уже 200-го вертолета Airbus Helicopters. Этот рынок очень важен для нас, и мы постоянно работаем над тем, чтобы обеспечивать нашим клиентам лучшие условия приобретения и обслуживания. В частности, мы реа-

лизуем в России новую маркетинговую стратегию, которая позволит эксплуатантам вертолетов Airbus Helicopters получать еще более высокий уровень сервиса, соответствующий мировым стандартам», — сказал Эмерик Ломм, генеральный директор Airbus Helicopters Vostok.

Как рассказал BizavNews Артем Фетисов, коммерческий директор Airbus Helicopters Vostok, сейчас в России эксплуатируются шесть аналогичных машин. «H130 мы показали в России впервые два года назад и с тех пор интерес к нему неуклонно растет. Наши машины летают и в Москве, и в Сибири, и на Дальнем Востоке, а также эксплуатируются в Казах-

стане. Я надеюсь, что суровые климатические условия Магадана еще раз проверят на прочность H130 и в очередной раз докажут уникальные возможности нашего вертолета. Airbus Helicopters Vostok работает в России уже двадцать лет и наша команда очень горда, что Airbus Helicopters имеет долю рынка зарубежных вертолетов в 60%. Также я хотел бы поблагодарить и наших партнеров. Когда вертолеты обслуживают «Хелипорты России», мы действительно спокойны», — отметил г-н Фетисов.

Со своей стороны генеральный директор компании «Хелипорт Москва» Нина Абулова отметила, что компания эксплуатирует H130 уже два с половиной года и очень довольна результатами. «Сама цифра 200 говорит о доверии клиентов к бренду Airbus Helicopters. Сегодня у нас действительно неординарное событие, мы отмечаем важную веху нашего партнерства. Спасибо нашим партнерам из Airbus Helicopters Vostok за всестороннюю помощь и поддержку».

В ходе приемки вертолета перед его транспортировкой в Москву и передачей заказчику, специалисты «Хелипорт Москва» проверили комплектацию воздушного судна и всех необходимых документов, а также совершили контрольный облет на вертолете с представителем завода-изготовителя. Вертолет успешно прошел процедуру приемки.

После передачи символических ключей от новеньких H130 машины взяли курс на далекий Магадан.

H130 (ранее EC130 T2) — одна из последних моделей в популярной линейке легких вертолетов Ecureuil,



Фото: Дмитрий Петрученко

продолжение ►

которая отличается повышенным комфортом, улучшенными эксплуатационными характеристиками и широким спектром применения. Внешность Н130 осталась неизменной, но внутри вертолет преобразился почти полностью: модернизации подверглось почти 70% конструкции. Среди ключевых изменений в первую очередь стоит отметить использование более мощного турбовального двигателя Arriel 2D и модифицированного главного редуктора. Помимо этого, внедрена активная антивибрационная система, усовершенствована система вентиляции, распределения воздуха и защиты от запотевания. Внутренняя компоновка кабины перепроектирована, пол стал совершенно плоским (ранее под задними креслами было возвышение). Пилотам предоставлен новый комплекс бортового радиоэлектронного оборудования, улучшена эргономика приборной панели. Стало проще проводить плановое техобслуживание, в то время как его интервалы заметно увеличились. Среди модернизированных рабочих характеристик модели Н130 можно назвать увеличенный максимальный взлетный вес (2 500 кг при нахождении груза внутри воздушного судна и 3050 кг при использовании внешней подвески) и увеличение скорости на 10 узлов. Даже с этими повышенными показателями уровень внешнего шума модели Н130 не выходит за рамки строгих правил воздушных полетов над территорией Национального парка США «Гранд-Каньон», что особенно важно для туроператоров.

Среди дополнительных опций модели Н130 - установка мощного кондиционера нового поколения, тонирование панорамного ветрового стекла вертолета, две сдвижные пассажирские двери по обе стороны кабины и энергопоглощающая конструкция кресел. Уникальная система кондиционирования воздуха, с раздельными зонами и климат-контролем, эф-

фективно регулирует температуру и распределяет воздух на борту. Ее настройки интуитивно понятны благодаря схожести с обычными автомобильными системами. Новая модель Н130 предназначена для эксплуатации в любых климатических и погодных условиях, а благодаря целому комплексу изменений в конструкции, летно-технических и эксплуатационных характеристиках, а также повышенному комфорту, она станет естественным выбором в своем

классе для выполнения любых задач. Большая работа была проделана для сокращения трудоемкости техобслуживания. Ее уникальные достоинства - экономичность, надежность, великолепный обзор и просторный салон (кабина рассчитана на размещение 1 пилота и 7 пассажиров) - в первую очередь оценят частные владельцы и коммерческие операторы, правоохранительные органы и нефтегазовые компании.



Фото: Дмитрий Петрович

## Heli Story from Казахстан

Казахстан, пожалуй, одна из немногих стран на постсоветском пространстве, которая смогла сохранить славные «вертолетные традиции» некогда огромной и влиятельной державы. Вертолетные перевозки в Казахстане по-прежнему занимают одно из важнейших мест в экономике страны. И этому есть логическое объяснение. Республика Казахстан располагается в центре Евразии, большая часть которой относится к Азии, а меньшая — к Европе. Страна простирается между Каспийским морем, Нижним Поволжьем, Уралом, Сибирью, Китаем и

Средней Азией. И именно вертолет здесь зачастую является оптимальным, а иногда и безальтернативным видом транспорта. BizavNews удалось побывать в гостях у ведущих провайдеров вертолетных услуг в стране - компаниях SKY TECH и SKY SERVICE, базирующихся на территории аэропорта «Боралдай», что в 20-ти минутах езды от Международного аэропорта Алматы. «Боралдай» - яркий пример того, как комфортно уживаются в одном месте военные и гражданские ведомства. Территория аэродрома огромна и приятно, что везде есть движение и приятная суета.

Кто-то подготавливается к очередному рейсу, где-то тренируются военные пилоты и «любители», и здесь же проходят техническое обслуживание воздушные суда, которых в «Боралдай» великое множество. Мы достаточно много путешествуем, но в этой поездке особенно запомнилось радушие хозяев, которые ни на минуту не оставляли нас одних и отвечали на любые, пусть даже не совсем удобные вопросы. Масса позитива и впечатлений - главный багаж нашего визита в SKY TECH и SKY SERVICE.

Но обо всем по порядку. Казахская авиакомпания «SKY SERVICE» была основана в 2004 году. В 2007 году путем отделения технической службы от материнской компании SKY SERVICE, на рынке Казахстана появилась компания SKY TECH - первый авиационный технический центр по обслуживанию вертолетов западного производства. Это было решение акционеров по реструктуризации бизнеса. В итоге на авиационной нише Казахстана появился крупнейший провайдер услуг ТОиР – технический центр SKY TECH.

На данный момент SKY TECH «работает» практически со всей зарубежной вертолетной техникой, представленной в стране. Владельцы вертолетов в Казахстане весьма разные, так же, как и их предпочтения по типам вертолетов. Поэтому в портфолио SKY TECH присутствуют все наиболее популярные типы, включая Bell 206 A/B и Bell 206L, Airbus Helicopters H120/H125/H130/H135/AS355 NP/BK117 (H145), AgustaWestland AW119, а также Robinson R44. В мае компания ждет пополнение – на обслуживание придут два новых вертолета: Airbus Helicopters H130 с системой автопилотирования и новый



Команда SKY TECH и SKY Service

продолжение 

AgustaWestland AW119 Кх. На сегодняшний день авиационный технический центр SKY TECH имеет три действующих сертификата от мировых производителей Airbus Helicopters, Bell Helicopter и Turbomeca, оказывает полный спектр услуг ТОиР и консультирует в вопросах купли-продажи воздушных судов. Авиационная деятельность SKY TECH в Казахстане осуществляется на основании Сертификата организации по техническому обслуживанию и ремонту авиационной техники № 016/16 от 17.02.2016, выданного Комитетом гражданской авиации Министерства по инвестициям и развитию Республики Казахстан. «Мы оказываем услуги оперативного обслуживания и выполнения периодических форм, включая выезд мобильных бригад по месту нахождения воздушного судна по всей территории Казахстана. На нашем, если так можно сказать, «балансе» 45 воздушных судов: 10 типов вертолетов (общее количество 41) и 4 самолета Cessna Grand Caravan, два из которых в версии «Геофизика».

В год SKY TECH выполняет около 8000 человеко-часов технического обслуживания», - рассказывает Андрей Демин, директор авиационного технического центра SKY TECH. В собственности SKY TECH два ангара, еще четыре находятся в аренде. Отдельно построены здание ГСМ и лаборатория по обслуживанию аккумуляторов, сертифицированные в соответствии в действующим законодательством. Также компания по необходимости использует ангарах владельцев воздушных судов. Периодическое техническое обслуживание выполняется в соответствии с установленной эксплуатационно-технической документацией по данным наработки воздушного судна: количества летных часов; количества запусков двигателя; количества посадок; сроков службы компонентов и агрегатов. В соответствии с международными стандартами и требованиями произво-

дителей авиационной техники SKY TECH ежегодно страхует свою профессиональную деятельность на сумму 10 млн евро. Страховка распространяется на все виды технического обслуживания, проводимого специалистами SKY TECH в любой точке мира. Этот факт является показателем в вопросах авиационной безопасности и в соблюдении норм ведения авиационного бизнеса.

Теперь немного истории, вернее о важных вехах. В апреле 2010 г. компания стала официальным сервисным центром Airbus Helicopters (ранее Eurocopter) по обслуживанию вертолетов H120, H130, H135, H125 и AS355. С февраля 2012 года SKY TECH - авторизованный центр американского производителя вертолетов - компании Bell Helicopter по моделям Bell 206A/B, 206L. Уже на протяжении 4-х лет, в период 2012-2015 гг. авиационному техническому центру SKY TECH присваивается почетное звание «Bell Helicopter GOLD Customer Service Facility». С марта 2013 г. SKY TECH – официальный сервисный центр по обслуживанию двигателей Turbomeca и на сегодняшний день единственный сертифицированный сервисный центр по обслуживанию авиационных двигателей Arriel 1 и Arriel 2 (Уровни 1 и 2) на территории стран СНГ и единственный официальный дистрибьютор компании Turbomeca в Казахстане.

«Деятельность SKY TECH всегда под строгим контролем: так в декабре 2015 г. мы в очередной раз прошли ре-сертификацию казахстанских авиационных властей, которая проводится раз в два года и уже во второй половине 2016 года ожидаем очередной аудит от производителя Airbus Helicopters» - рассказывает Андрей Демин. «Мы полны сил и готовы развиваться дальше и в настоящее время рассматриваем возможность перехода на более тяжелую авиационную технику».

А теперь плавно переместимся с «земли» в «воздух» и расскажем о SKY SERVICE. Флот SKY SERVICE состоит из воздушных судов ведущих мировых производителей: Bell Helicopter, Cessna, Airbus Helicopters (Eurocopter) и AgustaWestland. Всего под флагом авиакомпании стоит 16 бортов - 14 вертолетов и два самолета. В скором времени флот ждет очередное пополнение - поступит еще один вертолет Airbus Helicopters H130 (Eurocopter EC130 T2).

Сегодня авиакомпания SKY SERVICE развивается по двум направлениям. Первое это - авиационные работы, которые включают в себя патрулирование линий электропередач и газопроводов, охрану лесов, медицинскую эвакуацию, аэрогеофизические исследования, аэрофото- и видеосъемку, второе – коммерческие пассажирские перевозки – VIP-чартеры, вертолетные прогулки и хели-ски.

Конечно же, компания ищет новые пути развития. Так, работа на самолетах Cessna 208B Grand Caravan помогла компании зарекомендовать себя на рынке не только в качестве вертолетного лидера.

«Мы находимся в постоянном поиске сфер, где наши вертолеты и самолеты будут полезны и востребованы», - рассказывает президент авиакомпании Михаил Зоров. «Один из таких примеров аэрогеофизические исследования, в которых мы принимаем активное участие уже три года. Под эти работы мы задействуем вертолет Airbus Helicopters H125 (Eurocopter AS350 B3) и самолет Cessna 208B Grand Caravan».

Республика Казахстан находится на первом месте среди стран СНГ по хромовым рудам и свинцу, на втором

продолжение 

по запасам нефти, серебра, меди, марганца, никеля и фосфора, на третьем по углю, газу, золоту и олову. Поэтому геологоразведка в стране имеет статус государственной поддержки, а также интерес проявляют и зарубежные компании.

«Как видите список полезных ископаемых достаточно обширный, а учитывая территорию Казахстана трудно представить проведение подобных исследований на должном уровне без авиационной техники», – продолжает Михаил Зоров.

Также четвертый год подряд SKY SERVICE работает с Республиканским центром санитарной авиации, выполняя рейсы по эвакуации больных и доставке врачей. За время работы борта авиакомпании совершили около 300 санитарных рейсов.

Особое внимание компания уделяет развитию своего Авиационного учебного центра, который она запустила совместно с Академией гражданской авиации в 2014 году. В настоящее время Авиационный Учебный Центр SKY SERVICE – это первый и единственный профилированный учебный центр в Республике Казахстан по подготовке пилотов вертолетов. Процесс обучения построен на европейских стандартах и программе PART FCL. В этом году к занятиям приступила уже вторая группа курсантов, состоящая из 9 человек, общее же количество студентов составляет 15 человек. К слову, дефицит пилотов вертолетов в Казахстане составляет 171 человек.

Другое направление работы компании – коммерческие пассажирские перевозки. Аудитория, пользующаяся данными услугами в Казахстане, как и в других странах, задает высокую планку качества обслуживания, для соответствия которой SKY SERVICE проводит постоянный мониторинг качества и модернизацию услуг.

Кроме того оттачивать сервис авиакомпании помогает работа с иностранными заказчиками, которые весьма разнообразны, начиная от обычных туристов и заканчивая главами крупных международных компаний и даже представителями королевских семей.

«Природа Казахстана очень богата уникальными местами, добраться до которых при помощи наземного транспорта зачастую весьма проблематично. Для удовлетворения запросов местных и иностранных туристов мы разработали 20 маршрутов охватывающих большинство природных достопримечательностей. Основное преимущество таких полетов – это возможность всего за несколько часов увидеть сразу нескольких климатических зон, на посещение которых по земле нужно потратить от нескольких дней до

недели», – резюмирует Михаил Зоров.

Но сейчас вертолетные прогулки, как и авиатакси пока не так востребованы, как хотелось бы. И если раньше спрос на полеты был достаточно приемлемым, то сейчас в силу экономической ситуации, он существенно просел. Например, город Капчагай расположенный возле одноименного водохранилища, или как мы его называем, маленький Лас-Вегас, где сосредоточены казино и развлекательные комплексы. Казалось бы, вертолет станет прекрасным дополнением для состоятельных соотечественников или гостей нашей страны, но, увы, услуги авиатакси так и не прижились. 10-15 рейсов за лето, это не показатель. Но туристические маршруты еще будут востребованы, в компании в этом уверены.



Фото: Дмитрий Петроченко

## Самолет недели

Оператор: *Amira Air GmbH, последнее приобретение легендарного Ники Лауды*

Тип: *Bombardier Global 6000*

Год выпуска: *2014 г.*

Место съемки: *май 2016, Salzburg - W.A. Mozart (SZG / LOWS), Austria*



Фото: Дмитрий Петроченко