



Май тем и хорош, что из года в год мы знаем, где проведем несколько дней этого месяца. Традиционная выставка EBACE-2016, проводимая в финансовой столице Швейцарии, в этом году обещала быть жаркой и насыщенной. В принципе так и произошло. Да, количество участников несколько снизилось, что вполне компенсировалось отличной статической экспозицией. Производители воздушных судов, как и предполагалось ранее, использовали все возможности шоу для очередной демонстрации своих новинок и намерений захватить тот или иной сегмент и существенно потеснить конкурентов. Поэтому многочисленные мероприятия и презентации носили явно выраженный, а местами агрессивный, маркетинговый штурм.

Но также бросилась в глаза небывалая активность производителей в VVIP-сегменте. Airbus и его вечный оппонент Boeing презентовали новые проекты в нише широкофюзеляжных лайнеров, а их партнеры – принципиально новые концепты интерьеров. И здесь на всем протяжении выставки была настоящая толчея. К тому же Boeing привез свой Дримлайнер с VIP-салонem, который стал гвоздем EBACE.

А мы были приятно удивлены тем, что в этом году Россия была представлена шестью стендами, на которых постоянно кипела работа. Да и вообще «русской речи» было предостаточно. Общаясь с топ-менеджерами компаний мы сделали вывод, что многие устали от политических дрызг и вновь хотят работать на российском, «докризисном» (и не только экономическом) рынке. Как сказал нам глава компании TAG Aviation «деловая авиация была, есть и будет вне политики, как бы этого не хотели наши «дипломаты».



## У двух няnek самолет без сертификата

Спустя полгода после решения правительства РФ о лишении Авиареестра (АР) МАК функций по сертификации авиатехники Росавиация признала за АР МАК формальное право продолжать работу **стр. 23**



## Колоссальный Задел

Рынок деловых перевозок соседнего Казахстана практически не известен нашему читателю, несмотря на это он достаточно интересный и самое главное – живой **стр. 24**



## FBO RIGA: первые итоги и новые перспективы

Центр бизнес-авиации FBO RIGA представляет собой уникальный проект, сложный и многофункциональный. Он быстро доказал свою эффективность и востребованность **стр. 26**



## Деловой разговор

Спад в бизнес-авиации выявил ранее не свойственную этому сегменту рынка тенденцию к оптимизации издержек. Предприниматели стали летать на бизнес-джетах не намного реже, однако изменились их предпочтения **стр. 30**

# Gulfstream G650



## Bombardier выпустил 10-летний прогноз

На выставке EBACE-2016 в Женеве компания Bombardier Business Aircraft выпустила свой очередной 10-летний прогноз рынка бизнес-авиации. В докладе нынешнего года подчеркивается влияние на спрос в бизнес-авиации рыночных тенденций и глобальных экономических условий.

В своем ежегодном прогнозе рынка Bombardier Business Aircraft прогнозирует с 2016 по 2025 годы поставку до 8300 бизнес-джетов (в сегментах, в которых компания представлена) на сумму около \$250 млрд. В прошлом году канадский производитель предсказывал поставку в период с 2015 по 2024 годы 9000 деловых самолетов общей стоимостью около 267 млрд. долларов США.

Как ожидают эксперты компании, в долгосрочной перспективе значительный рост будет наблюдаться в сегменте крупноразмерных деловых самолетов, которые продолжат доминировать на рынке. Также

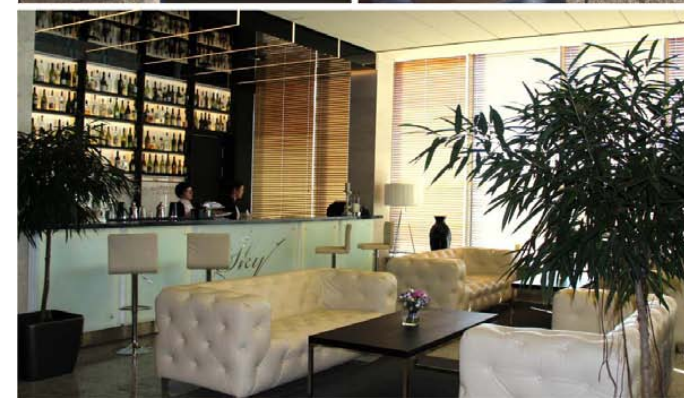
компания считает, что в конечном итоге рост вернется на развивающиеся рынки и выражает уверенность в рынке деловой авиации, так как популярность частных самолетов продолжит увеличиваться с каждым годом.

Bombardier Business Aircraft ожидает, что наибольшее количество поставок новых бизнес-джетов между 2016 и 2025 годами придется на Северную Америку – 3930 самолетов, а затем последует Европа, которая остается вторым по величине рынком с 1530 поставками. На долю СНГ эксперты компании «выделили» 400 бизнес-джетов в течение следующих 10 лет.

В текущем году компания ожидает общее снижение поставок новых бизнес-джетов по сравнению с прошлым годом, с 607 самолетов в 2015 г. до 540-560 в текущем. При этом потери будут в сегменте крупноразмерных самолетов, а поставки средних и малых бизнес-джетов останутся на прошлогоднем уровне.



Фото: Дмитрий Петрович



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

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



## HondaJet сертифицирован EASA

Накануне выставки EBACE-2016 компания Honda Aircraft получила сертификат EASA на свой бизнес-джет HondaJet HA-420. Теперь этот самолет может поставляться европейским клиентам.

Во время предвыставочной пресс-конференции генеральный директор производителя Мичимаса Фуджино получил документ из рук Стивена Хиггинса, руководителя отдела EASA по высокопроизводительным и турбовинтовым самолетам.

Европейское одобрение следует за сертификацией FAA в декабре 2015 и Мексикой в марте. Следующим этапом Honda Aircraft будет получать сертификаты в Канаде и Бразилии. В настоящее время компания завершила все испытания HondaJet на обледенение и ожидает одобрения FAA и EASA на полеты в таких условиях.

«Сертификация EASA означает, что HondaJet соответ-

ствует самым высоким европейским стандартам безопасности», - сказал Фуджино. «Поставки HondaJet в Европу уже начались, и мы очень рады присутствовать на этом важном рынке».

Ключи от первого зарегистрированного в Европе HondaJet (M- HNDA, остров Мэн) получил дилер Honda Aircraft в Северной Европе Marshall Aviation Services в понедельник утром на статической площадке EBACE. А в прошлом месяце дилеру HondaJet в Центральной Европе Air Service Rheinland был поставлен бизнес-джет с американской регистрацией, что стало самой первой поставкой данного типа в Европу.

Honda Aircraft уже создала дилерскую сеть по продажам и обслуживанию самолета в Европе, и в дополнение к Marshall Aviation и Air Service Rheinland в южной Европе с HondaJet будет работать TAG Aviation.



Фото: Дмитрий Петроченко



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)

## Falcon 8X будет сертифицирован через месяц

Компания Dassault Falcon получит сертификат типа на свой новый ультрадальний бизнес-джет Falcon 8X уже в следующем месяце. Как рассказали BizavNews в компании, новый джет получит одновременно сертификаты FAA и EASA. По предварительным данным, уже в июне – начале июля заказчики начнут получать первые машины. Кто станет первым счастливым владельцем нового джета в Dassault Falcon не говорят, обещая пригласить на церемонию передачи самолета, который откроет новую страницу в славной истории французского производителя. В рамках EBACE-2016 французский производитель продемонстрировал Falcon 8X, который перед визитом на выставку совершил кругосветное международное турне.

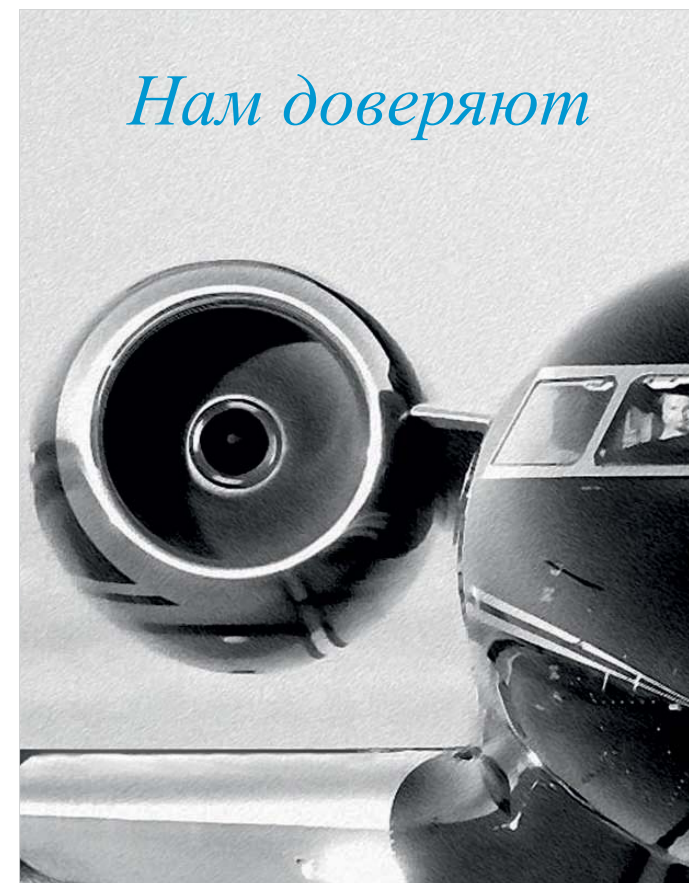
Будучи производным от Falcon 7X, 19-местный бизнес-джет получил удлиненный на 1 м, 13-метровый салон и дальность, увеличенную на 925 км — 11945 км. Таким образом, он стал самым длинным и дальнобойным бизнес-джетом французского производителя. Программа 8X была представлена на салоне

деловой авиации EBACE-2014 в Женеве в мае 2014 года, вскоре после анонса программы двухдвигательного Falcon 5X. Бизнес-джет оснащается усовершенствованной версией двигателей Pratt и Whitney Canada PW307D (тяга на 5% больше по сравнению с PW307A у Falcon 7X). 8X будет оснащен переработанным сверхэффективным крылом от Falcon 7X. Конструкция крыла была модернизирована, чтобы свести к минимуму общее сопротивление самолета на крейсерской скорости и снизить вес на 600 фунтов. Также крыло получит оптимизированный профиль и законцовки.

Ожидается, что 8X будет способен взлетать и приземляться на ВПП длиной 6000 футов (1829 м) и иметь посадочную скорость 106 узлов/197 км/час (у Falcon 7X – 104 узла). Как Falcon 7X, новый самолет способен выполнять крутые заходы с углом до 6 градусов, что позволит ему приземляться в сложных аэропортах.



Фото: Дмитрий Петроченко



**SkyClean**

профессиональный  
авиационный  
клининг

ШЕРЕМЕТЬЕВО • ДОМОДЕДОВО • ОСТАФЬЕВО

## Любовь к Legacy


В первый день работы выставки EBACE-2016 компании Embraer Executive Jets и Air Hamburg заключили контракт на поставку бизнес-джета Legacy 650. Передача самолета заказчику намечена на третий квартал 2016 года. После поставки воздушного судна количество самолетов Legacy в парке оператора вырастет до девяти единиц, что делает Air Hamburg крупнейшим оператором данного типа. Новый самолет будет иметь специально разработанный интерьер, включающий в себя улучшенную систему акустики, беспроводные интернет и телефонию, ЖК-мониторы с 3D режимом и другие дополнительные опции для комфортабельного перелета.

Как комментирует директор по продажам Air Hamburg Майк Улка, сейчас компания сосредоточится на трех типах воздушных судов – CJ, XLS+ и Embraer Legacy 600/650. Компания поэтапно будет


выводить из парка самолеты Citation Bravo, которые, по мнению г-на Улка, старомодны и «сложно продаваемые» через Avinode (95% продаж Air Hamburg осуществляется через Avinode), и параллельно ведутся переговоры по седьмому Citation XLS+. Стоит напомнить, что Air Hamburg Private Jets стал стартовым заказчиком новой модели Cessna Latitude.


Сейчас общий парк оператора состоит из 23 самолетов: восемь Legacy 600/650, шесть Citation XLS+, два Citation CJ3, два Citation CJ2+, два Citation Bravo и по одному Citation 525 и Phenom 300, а также Beechcraft King Air 200.

Напомним, что в конце 2012 года Air Hamburg Private Jets присоединился к первому корпоративному альянсу европейских операторов AirClub.

**AMAZING THINGS  
HAPPEN WHEN  
YOU'RE BOUND  
ONLY BY PHYSICS.**



Rethink Convention.  **EMBRAER**  
Executive Jets

[EmbraerExecutiveJets.com](http://EmbraerExecutiveJets.com)



## Monacair получил шестой H130

Вертолетный оператор Monacair, базирующийся в Монако, получил последний из шести заказанных в прошлом году вертолетов Airbus Helicopters H130. Все машины переданы заказчику в течение пяти месяцев. Новые H130 задействованы на регулярной линии Monaco Heliport – Nice International Airport. С начала эксплуатации новых вертолетов Monacair уже перевез 15000 пассажиров. С мая количество рейсов Monaco Heliport – Nice International Airport доведено до сорока в день.

Напомним, что в августе 2015 года Monacair выиграла государственный тендер на регулярное сообщение между популярными направлениями у своего давнего оппонента Heli Air Monaco. Цель оператора на

первый год достаточно «скромна» – 50000-100000 пассажиров. Общий объем инвестиций в новый парк превышает 17 млн. евро.


Monacair является частью Sky Group, который включает в себя оператора SkyCam и провайдера услуг ТОиР Sky Maintenance Services. Monacair, пожалуй, самый известный оператор в княжестве. Начав работу в 1988 году, компания приобрела уникальный опыт VIP-перевозок, что позволило ей в 1990 году стать официальным перевозчиком членов княжеской семьи и Правительства города-государства. Сейчас парк Monacair состоит из 20-ти вертолетов, включая EC145 Mercedes-Benz Style, AgustaWestland A109 GRAND NEW SP и Airbus Helicopters EC155 B1.





**FBO RIGA**  
A part of Flight Consulting Group

**ЦЕНТР БИЗНЕС-АВИАЦИИ В РИГЕ**





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

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

## Меридиан проверяет техцентры

В мае 2016 года работниками АО «Авиакомпания «Меридиан» проведен внешний аудит деятельности организации по техническому обслуживанию «Gulfstream Aerospace Limited» (Luton). В область распространения внешнего аудита вошли процессы выполнения технического обслуживания ВС, вопросы функционирования системы менеджмента качества и системы управления безопасностью полетов компании «Gulfstream Aerospace Limited».

В ходе проведения аудита проверялись вопросы поддержания в рабочем состоянии существующей инфраструктуры организации (склады, инструментальные кладовые, офисные помещения), достаточности материальных и человеческих ресурсов, обеспечения необходимой квалификации, процессы планирования ТО, процедуры управления агрегатами и инструментами.

«По результатам проведенного аудита, специалистами Авиакомпании были отмечены значительные изменения в сторону улучшения деятельности организации и сделан вывод о соответствии деятельности «Gulfstream Aerospace Limited» (Luton) требованиям внешних нормативных документов и внутренним требованиям Авиакомпании, предъявляемым к проверенным процессам», - комментируют в компании.

Напомним, что «Меридиан» стала первой компанией в России, получившей Сертификат коммерческого эксплуатанта (АОС), Свидетельство эксплуатанта авиации общего назначения и сертификат IS-BAO. На выбор клиента предлагаются широкий выбор регистрации и организации эксплуатации воздушного судна: российский, швейцарский, ирландский, бермудский и другие реестры, поддержание летной годности (CAMO), собственный OPS.



# Gulfstream

## SILK WAY BUSINESS AVIATION

 A Gulfstream G650 aircraft in Azerbaijan livery (dark blue and white) is parked on a tarmac. The aircraft has "AZERBAIJAN" written on the side. The background shows airport infrastructure and a clear sky.
 

Представляем совершенно новый

# G650



## Ставка на расписание

Крупнейший калифорнийский оператор авиатакси JetSuite анонсирует запуск регулярных рейсов из Лос-Анджелеса (Burbank Bob Hope Airport) в Лас-Вегас (East Bay) на самолетах Embraer 135LR, которые компания начала получать в апреле текущего года. Первый рейс совершен 26 мая. Еще ранее JetSuite приступила к полетам по маршруту между Лос-Анджелесом и Сан-Франциско и через неделю после начала полетов, увеличила ежедневную частоту до трех рейсов.

Всего компания намерена получить 10 самолетов Embraer 135LR. Согласно договоренностям, поставки лайнеров продлятся до середины 2017 года. Все воздушные суда приобретены JetSuite на вторичном рынке (ранее принадлежали American Eagle) и

оборудованы на заводе Embraer салоном на 30 мест бизнес-класса. В JetSuite утверждают, что экономика самолета позволит продавать летный час по цене в \$8000, что менее \$300 за одно место в час для пассажиров. Для этой программы оператор создал новую компанию JetSuiteX.

До появления новых Legacy 135LR, компания использовала для перелетов исключительно небольшие бизнес-джеты – шестиместный CJ3 или четырехместный Phenom 100.

JetSuite – один из немногих операторов авиатакси, который смог пережить «последствия» 2008 года и не только остаться на рынке, но и показывать весьма неплохие производственные и финансовые показатели.



**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  
ИЗЪЯВЛЕННЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ NEXTANT AEROSPACE В СНГ И БАЛТИИ





## Capital Handling проведет IV ежегодную конференцию «Baltic Business Aviation»

Латвийский провайдер услуг деловой авиации FBO Capital Handling Riga в партнерстве с британской компанией Aeropodium анонсирует проведение 9 июня текущего года в Риге (Baltic Beach Hotel & SPA) IV ежегодной конференции «Baltic Business Aviation». Прошедшие три года конференция проводилась в Эстонии, но в этом году организаторами было принято решение о переносе мероприятия в Латвию.

У компании Aeropodium 16-летний опыт в проведении международных конференций и семинаров по всему миру. Основатель компании Панагиотис Панагопулос занимает руководящие должности в компаниях, специализирующихся в организации и проведении конференций, а также хорошо известен как эксперт в авиации, создавший большую профессиональную сеть по всему миру.

Из последних значимых мероприятий 2016 года,

которые организовал Aeropodium, можно упомянуть: Aircraft Financing and Leasing in Asia (Сингапур); Asia Pacific Aviation Liability (Австралия); 4th European Corporate Aviation Summit (Великобритания); Aero Expo Panama (Панама); Iranian Aviation Symposium (Иран); EASA Rules for Non-commercial Operations (Германия). За время существования Aeropodium успешно организовала более чем 120 мероприятий в авиационной отрасли.

Свое участие в IV международной конференции Baltic Business Aviation в настоящее время подтвердили Eurocontrol, Airtrade Aviation, Commsoft, Mango Aviation Partners, Primus Aircraft Management Solutions, представители аэропорта «Рига».

«Конференция дает отличную возможность познакомиться представителей других стран и специалистов отрасли с нашей страной, потенциалом развития

аэропорта «Рига», а также привлечь инвесторов и наладить новые контакты. Мероприятие предоставит уникальный шанс узнать о последних изменениях рынка. Исследуя рынок авиации в регионе, появляется возможность обсудить различные бизнес-модели с ведущими экспертами Европы и Балтии», - прокомментировали BizavNews в FBO Capital Handling Riga.

«Мы традиционно активно участвуем во всех мероприятиях под эгидой Европейской ассоциации бизнес-авиации ЕВАА, будем представлены на ежегодной выставке бизнес-авиации в Женеве с 24 до 26 мая 2016 года. Помимо этого, в 2014 году мы начали плодотворное сотрудничество с Латвийским агентством инвестиций и развития и надеемся, что это сотрудничество даст дополнительный импульс дальнейшего развития Capital Handling», - резюмируют в компании.



**меридиан**  
авиакомпания

СТЕНД № P099, ДО ВСТРЕЧИ!  
**EBAGE**  
24-26 МАЯ 2016 | ЖЕНЕВА

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

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

- ЭКСПЛУАТАЦИЯ ВОЗДУШНЫХ СУДОВ
- ЧАРТЕРНЫЕ VIP-ПЕРЕВОЗКИ
- МЕНЕДЖМЕНТ ВОЗДУШНЫХ СУДОВ
- ОРГАНИЗАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПОЛЕТОВ
- ПОДДЕРЖАНИЕ ЛЕТНОЙ ГОДНОСТИ ВОЗДУШНЫХ СУДОВ

## JetMagic получает АОС Арубы

Мальтийский оператор JetMagic (АОС МТ-22) подал заявку в авиационные власти Арубы на получение сертификата коммерческого эксплуатанта и открытие на острове дочерней компании JetMagic Aruba. Сертификат Арубы позволит JetMagic осуществлять коммерческую эксплуатацию самолетов по всему миру, говорится в официальном релизе оператора.

Привлекательность регистра Арубы остается высокой благодаря заключению ряда соглашений с другими государствами о применении статьи 83bis Чикагской конвенции, на основе которой осуществляется передача определенных обязанностей по поддержанию летной годности государству, в котором судно будет базироваться и эксплуатироваться. Такие соглашения позволяют в упрощенном порядке эксплуатировать воздушное судно за пределами страны его регистрации.

Как комментируют в Департаменте гражданской авиации Арубы (Department of Civil Aviation of Aruba), заявка на получение сертификата уже одобрена, а сам документ будет выдан в начале июня 2016 года. Сейчас под управлением JetMagic находятся четыре самолета производства Boeing, включая два BBJ1, один Boeing 757-200 и один Boeing 777-200LR.

Первым префикс «P4» получил 18-местный BBJ1, который предлагается для чартерных перелетов. Постепенно «прописку» Арубы получают и другие лайнеры.

Авиационный реестр Арубы продолжает набирать популярность. На прошлой неделе ангольская компания Bestfly сообщила, что в течение месяца получит сертификат эксплуатанта авиационных властей Арубы, став первой компанией в Африке с «привлекательным АОС».



НИКА  
РОССИЯ



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



## По обе стороны океана

Австрийский чартерный оператор GlobeAir объявил на EBACE-2016 о партнерстве с американской компанией JetSuite. Компании планируют предложить услугу «последней мили» для своих клиентов, путешествующих через Атлантический океан. GlobeAir и JetSuite специализируются на эксплуатации сверхлегких бизнес-джетов – Cessna Citation Mustang и Embraer Phenom 100, соответственно.

По словам генерального директора GlobeAir Бернхарда Фрагнера, компания успешно противостоит снижению на чартерном рынке. Оператор уже обновил интерьер на 12-ти из 14-ти своих Citation Mustang, который разработан и изготавливается в мастерской, специализирующейся на автомобильном дизайне. При этом кресла имеют кожаную обивку, сделанную вручную, а простой самолетов для установки сидений занимает всего два дня. Вся работа выполнялась

под наблюдением специалистов оператора на базе компании, и этот апгрейд стал более дешевым вариантом по сравнению с оснащением в специализированных авиационных центрах.

В первом квартале GlobeAir удалось увеличить продажи на 10%, что выразилось в росте трафика на 17%. Исходя из этого, Бернхард Фрагнер надеется, что выручка в 2016 года вырастет до €23 млн. В прошлом году доходы компании составили €18,6 млн.

В будущем глава GlobeAir видит необходимость во второй базе техобслуживания. Кроме того, он хотел бы нарастить флот до 20 самолетов – по оценкам, это количество сведет к минимуму пустые перегоны. «Уже после получения десяти самолетов Mustang мы увидели экономический эффект», - говорит Бернхард Фрагнер.



С заботой  
о вас  
в небе  
и на  
земле

Бизнес авиация  
из самого сердца  
Европы



UPPER TWO

*Avia / Travel concierge*



Elit | Avia

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

## В МЧС началась эксплуатация второго SSJ100

На прошлой неделе МЧС России приступило к эксплуатации нового самолета SSJ100LR (RA-89067), который перелетел из подмосковного Жуковского в московский аэропорт «Внуково», сообщает superjet.wikidot.com. Новый самолет стал вторым SSJ100LR в парке ведомства. Ранее МЧС получило первый самолет с бортовым номером RA-89066, который также находится в эксплуатации.

Для МЧС России самолеты выполнены в так называемой смешанной компоновке, которая позволяет оперативно устанавливать медицинский модуль. Все борта оборудованы системами спецсвязи.

«На борту установлены тепловизоры, средства для авиационно-химической разведки, оптика с возможностью записи и дозиметры для контроля ситуации на участках с радиоактивным заражением. Кроме

того, на самолетах концерна «Сухой» установлено оборудование, которое позволит проводить видеоконференции с Национальным центром управления в кризисных ситуациях в режиме онлайн», - сообщил BizavNews источник в компании.

Компоновка одного из самолетов стоимостью 1,993 млрд. руб. включает три пассажирских салона максимальной вместимостью 19 мест, в числе которых и так называемый «салон главного пассажира». При необходимости в первом салоне может быть размещены один – два медицинских модуля. Если этот самолет в первую очередь предназначается для перевозки руководящего состава (при сохранении возможности транспортировки меньшего числа пострадавших), то второй самолет – это рабочая лошадка, заточенная под «медико-эвакуационные функции». На нем отсутствует салон главного пассажира, в трех салонах

может размещаться до 58 пассажиров. Количество размещаемых медицинских модулей на этой модификации достигает четырех. Цена подобной комплектации определена в 1,97 млрд. руб.

Компоновкой новых самолетов для МЧС России занималась российская компания «ВЕМИНА Авиапрестиж». В рамках подписанного летом прошлого года в период до 2025 года российские спасатели получат восемь аналогичных машин.

В рамках заключенного госконтракта ОАО «ОАК» также поставит средства наземного обслуживания, контрольно-проверочную аппаратуру, проведет обучение летного, инженерно-технического и кабинного экипажа авиации МЧС России в Жуковском на современной базе учебно-тренировочного центра, включая занятия на авиационных тренажерах.





## Pilatus PC-24 показали на EBACE вживую

Швейцарский производитель Pilatus Aircraft впервые продемонстрировал в рамках выставки EBACE свой первый в истории бизнес-джет. В качестве демонстратора выступает первый прототип, который прилетел из Штанса. Также Pilatus Aircraft показала публике и полномасштабный макет PC-24 с интерьером от Designworks BMW, который станет стандартным для серийных самолетов. BMW создал шесть стильных цветовых концепций для PC-24, названных в честь швейцарских курортов, – St. Moritz, Zermatt и Aspen, которые олицетворяют роскошь и безопасность.

Председатель Совета директоров Pilatus Aircraft Оскар Дж. Швенк отметил, что в настоящее время программа летных испытаний превысила планку в 500 часов (выполнено 300 полетов в Швейцарии, Испании, Шотландии и Исландии). Первый прототип

PC-24 (PO1) взлетел в мае 2015 года. Второй прототип (PO2) присоединился к программе летных испытаний, рассчитанной в общей сложности на 2300 часов, в ноябре прошлого года. В ближайшее время к программе присоединится и третий прототип.

Сейчас Pilatus Aircraft обеспечен производством PC-24 на три года. Напомним, что на майской выставке EBACE-2014 Pilatus Aircraft открыла прием заказов на PC-24, стоимостью \$8,9 млн. По сообщению производителя, в течение первых двух дней работы выставки портфель заказов пополнился на 84 самолета. Таким образом, все слоты на поставку PC-24, запланированные между началом поставок в 2017 году и до конца 2019, были проданы. Продажи осуществлялись на основе обязательных договоров и невозмещаемых депозитов, и все заказчики бизнес-джета взяли на себя такие обязательства.



Фото: Дмитрий Петrenchенко

 A photograph of a Pilatus PC-12 aircraft in flight, viewed from a low angle. The aircraft is white with blue accents and is flying over a mountainous landscape. The Pilatus logo is prominently displayed at the top of the image.
 

**PILATUS**

**PILATUS PC-12**  
ПО ОСОБОЙ ЦЕНЕ

**NESTEROV AVIATION**

Авторизированный центр продаж Pilatus PC-12

sales@nesterovavia.com    www.nesterovavia.aero

## LEA меняет название на Luxaviation UK

В ближайшие несколько недель британский оператор London Executive Aviation (LEA) сменит свое название на Luxaviation UK, сообщает AINonline. Ребрендинг завершит интеграцию компании с Luxaviation Group. Стоит отметить, что в мае LEA празднует свое 20-летие.

London Executive Aviation была основана в 1996 году Патриком Маргетсон-Рашмором и супругами Джорджем и Амандой Галанополос. Первоначально компания имела два самолета и базировалась на аэродроме Stapleford. К моменту присоединения в 2014 году к Luxaviation ее флот состоял из более двух десятков легких, средних и крупногабаритных самолетов.

В рамках группы партнеры уже освоили совместное использование воздушного парка и эксплуатацию FBO, приобретение авиационного топлива, страхование и подготовку персонала, что позволило значительно снизить производственные затраты.

«Наша консолидация с Luxaviation Group позволила нам получить доступ к 250 самолетам группы, 23-м FBO и 1500 сотрудникам во всем мире», - говорит генеральный директор LEA Патрик Маргетсон-Рашмор. «Следующим этапом на пути LEA станет изменение имени на Luxaviation UK, что поможет нам получить преимущества от глобального бренда группы и укрепить отрасль бизнес-авиации Великобритании за счет экономии от эффекта масштаба».



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)



## TAG Aviation получил ACJ319

TAG Aviation UK приступает к эксплуатации 19-местного ACJ319, доступного для выполнения чартерных полетов. G-OACJ был выпущен в 2005 году и эксплуатировался частной компанией Aravco в интересах Al Salam. Как комментируют в компании, в новом лайнере есть все для комфортабельного перелета даже на длительные расстояния: просторная гостиная с диванами и креслами, обеденная зона, места бизнес-класса с полностью раскладывающимися креслами-кроватями, душевая комната.



«Мы выявили интересную тенденцию на рынке деловых VIP-перевозок: при выборе самолета одним из решающих факторов является размер пассажирского салона. Здесь самолеты ACJ находятся вне конкуренции, предлагая самый широкий и просторный салон в своем классе. Эти лайнеры станут наилучшим решением при перевозке правительственных лиц, сотрудников компании, спортивной команды или членов семьи», - говорят в компании.

Теперь, с учетом самолетов, находящихся в управлении компании, флот TAG Aviation насчитывает более 120 самолетов (53 собственных), которые базируются в США, Великобритании, Швейцарии, Испании, России, Украине и странах Ближнего Востока, а также Гонконге.

## Crystal AirCruises доверил флагман Fly Comlux

Crystal AirCruises, новый авиационный дивизион Crystal Cruises, выбрал Fly Comlux для управления и эксплуатации своего нового Boeing B777-200LR в VIP-конфигурации. Об этом BizavNews рассказали в компании. Ожидается, что уже в 2017 году новый самолет приступит к выполнению рейсов.

Для Fly Comlux – это не первый VVIP-лайнер, находящийся в менеджменте или эксплуатации. Сейчас компания предлагает для чартерных перелетов Boeing 767-200ER, а уже скоро у нее появится и новый ACJ330. Председатель и главный исполнительный директор Comlux Group Ричард Гаона уверен, что компания сможет предоставить услуги высшего класса, даже несмотря на то, что для Comlux это новая и очень увлекательная программа.

Boeing Business Jet 777-200LR станет не единственным самолетом в парке Crystal Air Cruises. Уже через несколько недель новый оператор официально объявит и о контракте на покупку 52-местного Boeing 787-8 Dreamliner. Boeing Business Jet 777-200LR будет передан заказчику в VIP-конфигурации, рассчитанной на перевозку 88 пассажиров, с салоном первого класса и двумя лаунджами и баром.

Начиная с 2017 года, Crystal Cruises будет предлагать 14-ти и 28-ми дневные кругосветные путешествия. Помимо приобретения новых самолетов владельцы компании вплотную занялись оформлением сертификата эксплуатанта. Здесь партнером Crystal Cruises выступили авиационные регуляторы Арабы.



## Stratajet нашла еще \$8 млн.

Британский стартап Stratajet привлек \$8 млн. инвестиций от крупных венчурных компаний Octopus Ventures, Playfair Capital и JamJar Investments для финансирования разработки мобильных приложений для клиентов, которые пользуются услугами платформы онлайн-бронирования деловых самолетов в режиме реального времени. За неполные два года Stratajet суммарно привлекла \$14 млн.

Stratajet разрабатывался в течение последних четырех лет. По словам разработчиков, им удалось усовершенствовать алгоритм, который обеспечивает точность 100% в режиме реального времени. По сути, система предназначена для расчета реальной стоимости так называемого «частично пустого перегона», вычисляя чистую разницу в стоимости запроса нового рейса и какого-либо пустого перегона по данному маршруту.

По словам генерального директора Stratajet Джонни Никола, это означает, что потребитель платит меньше, и оператор получает большую прибыль. Stratajet привлек исследовательскую группу, чтобы убедиться, что система выдает последнюю актуальную информацию обо всех сопутствующих расходах, как, например, аэропортовые сборы и плата за стоянку. Компания планирует зарабатывать на комиссии с каждого забронированного рейса – клиенты будут платить 5% комиссии от стоимости рейса.

С момента запуска в 2012 году Stratajet работает над двумя продуктами: Stratafleet, который функционирует в качестве свободной программной платформы для эксплуатантов воздушных судов, и Stratajet, который позволяет конечным пользователям получать цены в реальном времени на частные самолеты и бронировать их онлайн.

## Время экономить

Британский бизнес-оператор Magnus Aviation опубликовал отчет, согласно которому в течение первых трех месяцев количество проданных empty legs в Великобритании выросло на 32%, при том, что по итогам всего 2015 года эта цифра составляла лишь 17%. По оценке компании, в первом квартале 2016 года в Европе на продажу было выставлено 40900 «пустых перегонов», при этом в Великобритании – 5600, что составляет 25% от всех рейсов. Эксперты утверждают, что экономия пассажиров по некоторым предложениям составляет до 75% от обычной цены.

В течение первых трех месяцев 2016 года сразу пять британских аэропортов вошли в двадцатку «самых оживленных деловых аэропортов Европы». Это – Luton (3 место), Farnborough (5 место), Biggin Hill (13 место), Oxford (16 место) и Northholt (18 место). Самыми востребованными направлениями для empty legs из Великобритании стали Женева, Париж и Шамбери. При этом, наибольшее количество таких рейсов зафиксировано из Luton и Farnborough. Как

поясняют в компании, увеличение спроса на пустые перелеты связан, прежде всего, с ростом общего бизнес-трафика. Например, полеты между Великобританией и Францией с начала года подросли на 7%. Аналогичная динамика прослеживается и по другим парам государств.

Напомним, что на профессиональном жаргоне перевозчиков empty legs называются потенциально порожние рейсы, совершаемые в аэропорт базирования зафрахтованным в один конец самолетом. Разумеется, чартерные компании не хотят возить воздух, стараясь продавать места на этих рейсах, пусть и с большой скидкой. Минусом может быть соседство с незнакомыми людьми – некоторые компании предлагают выкупить не весь рейс, а лишь места на нем, подобно обычным авиаперевозчикам. Надо иметь в виду, что цена перелета оговаривается в каждом конкретном случае с учетом пожеланий клиента, как при обычном фрахте, так и при empty leg.





## Global 7000 взлетит в текущем году

Канадский авиапроизводитель Bombardier в текущем году поднимет в воздух свой новый бизнес-джет Global 7000. Об этом BizavNews рассказали в компании. «В текущем году самолет обязательно отправится в свой первый полет. Опытные экземпляры Global 7000 в настоящее время уже практически готовы».

Bombardier применяет высокотехнологичные измерительные инструменты во всем производственном процессе сборки самолетов программы Global 7000/8000. На линии окончательной сборки в Торонто установлена современная автоматизированная система позиционирования, которая применяется при стыковке крыла с фюзеляжем. Эта система использует лазерное позиционирование для неизменно точного монтажа узлов самолета. Впрочем, назвать дату первого полета Global 7000 в компании не спешат, ссылаясь на фактор конфиденциальности, а самое главное – реакции рынка. Что же касается начала самой программы испытаний и сертификации, то Bombardier обещает назвать даты ближе к четвертому кварталу текущего года.

Как комментируют Bombardier, помимо технологии лазерного позиционирования ключевой особенностью линии окончательной сборки также является шарнирно-сочлененный сверлильный робот, который с высокой точностью и повторяемостью делает отверстия под заклепки и снимает фаску на узлах и секциях фюзеляжа. Целью компании является использование роботов для клепки в автоматическом режиме при состыковке основных секций фюзеляжа. Компания уже протестировала 40 систем и ввела в эксплуатацию более 30-ти различных испытательных стендов. Кроме того, производитель получил первые 10 двигателей Passport.



Анонс программы семейства ультрадальних бизнес-джетов Global 7000 и 8000 состоялся в сентябре 2010 года. Global 7000 и 8000 имеют одинаковые двигатели GE Passport 20 тягой 16500 фунтов. Global 7000 по размерам больше своего собрата и имеет расчетную дальность 7300 морских миль (10 пассажиров, экипаж из четырех человек и скорость 0,85 Маха). Более короткий Global 8000 будет летать на дальность 7900 миль при тех же условиях, но с восемью пассажирами.

В кабине экипажа будет установлен комплекс Rockwell Pro Line Fusion и боковые ручки управле-

ния вместо традиционных штурвалов. Тем не менее, Bombardier не сообщает о том, будут ли ручки электронно связаны между собой, как на новых G500 и G600 компании Gulfstream, или будут двигаться независимо, как на самолетах Airbus.

Global 7000 получил самый большой в бизнес-классе салон, а Global 8000 – увеличенную дальность полета. Если 7000 перевезет десять человек без дозаправки из Лондона в Сингапур, из Нью-Йорка в Дубай или из Пекина в Вашингтон, то 8000 с восемью пассажирами на борту перелетит из Сиднея в Лос-Анджелес, а из Гонконга или Мумбаи в Нью-Йорк.

## Airbus Helicopters представила вертолет H160 в VIP-версии

Компания Airbus Helicopters впервые показала эксклюзивный дизайн интерьера нового вертолета H160 на международной выставке деловой авиации EBACE, которая проходит в Женеве 24–26 мая.

«После презентации на HeliExpo в 2015 году интерес к вертолету H160 со стороны эксплуатантов постоянно рос благодаря беспрецедентному сочетанию инноваций, дизайна и технологических характеристик этой модели», — отметил Бернар Фужарски (Bernard Fужarski), первый вице-президент и глава программы H160 компании Airbus Helicopters. «С момента запуска коммерческого производства, о котором было объявлено на HeliExpo в этом году, мы уже подписали несколько соглашений о намерениях с частными и корпоративными клиентами», — добавил г-н Фужарски.

В октябре 2015 года компания Airbus Helicopters запустила конкурс на создание VIP-дизайна кабины H160, в котором приняли участие пять дизайнеров.

«По итогам рассмотрения предложенных вариантов жюри, состоящее из клиентов и специалистов в области продукции класса люкс, выбрало проект компании Pegasus Design», — сказал Фредерик Лемо (Frederic Lemos), глава департамента частной и бизнес-авиации. «Наши дизайнеры в тесном сотрудничестве со специалистами Pegasus Design разработают VIP-салон вертолета, который станет новым стандартом в сегменте частной и деловой авиации. Благодаря новому дизайну внутреннего пространства салона и улучшенным техническим характеристикам, H160 позволит предложить клиентам еще больше комфорта и преимуществ», — добавил он.

На сегодняшний день два прототипа вертолета H160 налетали порядка 140 часов, а второй прототип со-

вершил свой 100-й полет в середине мая 2016 года. В январе 2016 года на второй прототип были установлены двигатели Aggano производства Turbomeca. Вскоре двигатели установят и на первый прототип, первый полет которого ожидается в ближайшие дни.

В ходе летных испытаний второй испытательный прототип достиг максимальной высоты полета в 6 096 метров (20 000 футов) и выполнил развороты с перегрузкой 2,2G, при этом несущий винт и демпфер продемонстрировали характеристики согласно рас-

четным данным. Следующими этапами программы летных испытаний станут тесты в различных климатических условиях, дальнейшие испытания двигателей Aggano и окончательная доработка авиамеханической конфигурации H160.

Airbus Helicopters предлагает наиболее широкий выбор вертолетов для частной и бизнес-авиации. На сегодняшний день парк вертолетов Airbus Helicopters в эксплуатации составляет 33% этого сегмента.





## Deer Jet получит первый BBJ 787

Deer Jet, крупнейшая в Азии компания по предоставлению услуг бизнес-авиации, станет оператором первого в мире VVIP BBJ 787. Об этом стало известно из совместного заявления Deer Jet и Boeing, сделанного в рамках европейской выставки и конференции бизнес-авиации EBACE.

Модель Boeing 787 называют Dreamliner – лайнером мечты, а VVIP BBJ 787 поистине заслужил звание DreamJet. Дальность полета нового самолета бизнес-класса составляет 16000 км. Он способен без остановки лететь на протяжении 17,5 часа при числе Маха 0,85. Нормальное давление воздуха в кабине, свежий воздух и площадь салона в 220 кв. м обеспечивают необычайный комфорт полета.

На мероприятии для прессы, проведенном компанией Boeing 22 мая, г-н Дэнзил Уайт (Denzil White), президент подразделения Deer Jet – Hong Kong Jet – отметил: «VVIP BBJ 787 является самым высококачественным самолетом бизнес-класса в мире. Появление его в составе нашего флота демонстрирует мощный потенциал Deer Jet».

Чжан Пэн (Zhang Peng), глава правления и президент Deer Jet, заявил: «За последние несколько лет наша стратегия, формулируемая как «фокус на качестве обслуживания клиентов», не только позволила нам расширить круг новых заказчиков, но также дала нам возможность поднять стандарты обслуживания клиентов на новый уровень. Несмотря на то, что BBJ 787 является для нас абсолютно новой моделью, мы полностью способны эксплуатировать ее и гарантировать максимальное удобство нашим клиентам. В то же самое время мы совместно с HNA-CAISSA Touristic Group будем разрабатывать индивидуальные программы путешествий с использованием 787 BBJ, чтобы дать возможность еще большему кругу людей

испробовать на себе всю красоту высококлассного туризма под заказ. 787 BBJ станет для нас новым стимулом для развития», – отметил Чжан Пэн.

На сегодняшний день Deer Jet располагает 90 самолетами бизнес-класса, включая четыре BBJ, а это означает, что компания обладает обширным опытом в эксплуатации самолетов бизнес-лайнеров Boeing. Знаменитый туристический бренд группы компаний HNA – CAISSA Touristic – также за последние два года вышел на рынок индивидуального туризма класса люкс и завоевал значительный успех в этой сфере.

В последние два года Deer Jet демонстрирует высокие темпы развития. Для оптимизации своей сети компания учредила дочерние предприятия Deer Jet (Beijing), Deer Jet (Shanghai) и Hong Kong Jet и сотрудничает с Gulfstream и Dassault Aviation для повышения качества технического обслуживания. Кроме

того, компания также создала систему Honor Aviation Support и открыла восемь комплексов бизнес-авиации по всему Китаю. В 2015 году принадлежащая Deer Jet доля внутреннего рынка возросла до 70%, а процент международных часов налета превысил 50%. Кроме того, жюри World Travel Awards (WTA) присудило компании звание «Лучший мировой чартер частных самолетов», что способствовало дальнейшему повышению репутации Deer Jet на рынке.

Компания существует уже 21 год и является полным дочерним предприятием HNA Group - корпорации, входящей в список Fortune Global 500. Deer Jet положила начало индустрии бизнес-авиации Китая и до сих пор остается пионером на рынке. Реализуя концепцию создания бренда бизнес-авиации мирового класса, Deer Jet предпринимает мощные шаги к расширению своей международной сети обслуживания и превращению в глобального титулованного оператора деловых реактивных самолетов.

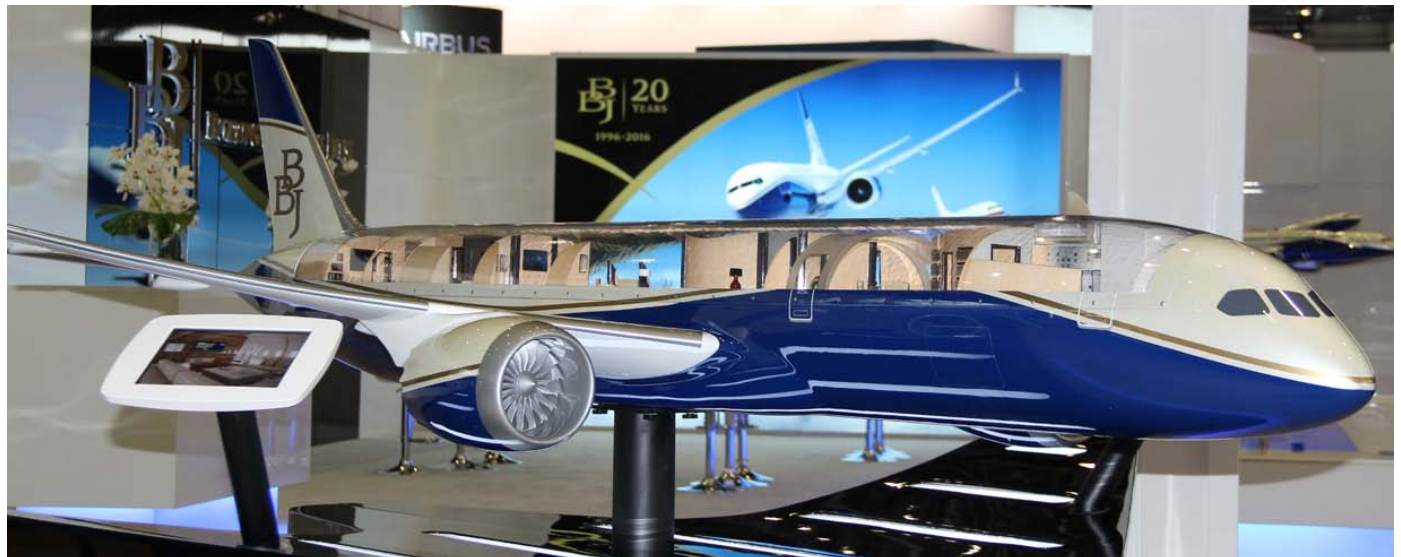


Фото: Дмитрий Петрович

## HELIATICA сертифицировала в России сервисный центр NHV

Группа NHV и ее российский представитель HELIATICA завершили процедуру сертификации вертолетного сервисного центра NHV в г. Остенде (Бельгия) по нормам Федерального агентства воздушного транспорта (ФАВТ). Партнеры уже нашли первого российского клиента на выполнение техобслуживания на базе NHV - российский владелец отправит свой вертолет Airbus Helicopters H155 в Бельгию на выполнение трудоемкой 6-летней инспекции.

Группа NHV стала первым зарубежным вертолетным сервисным центром, прошедшим процедуру одобрения по новым правилам сертификации сервисных центров ФАП-285, которые в октябре 2015 года при-

ли на смену действовавшим ранее правилам ФАП-145.

Ранее в 2015 году NHV выбрала компанию HELIATICA своим российским представителем для продвижения на российском рынке услуг сервисного и учебного центров группы NHV. Группа NHV является одним из крупнейших мировых вертолетных операторов, специализируется на обслуживании компаний нефтегазового сектора и выполнении морских полетов. «HELIATICA начала процедуру одобрения и учебного центра NHV», - рассказывает Татьяна Душенкова, генеральный директор HELIATICA. «Мы убеждены в востребованности услуг учебного и сервисных центров NHV, так как эта компания накопила много-

летний опыт работы в соответствии со строгими стандартами крупнейших нефтегазовых компаний. Эти знания крайне востребованы владельцами VIP вертолетов H155 и AW139, а также формирующимся в России рынком коммерческих морских перевозок на плавучие буровые платформы в интересах нефтегазовой отрасли».

NHV уже заключили контракт с первым российским клиентом на выполнение 6-летней формы техобслуживания на вертолете Airbus Helicopters H155.

Группа компаний NHV (Остенде, Бельгия) является профессиональным коммерческим эксплуатантом вертолетов, с основными базами в Европе и Западной Африке и общим штатом из 650 сотрудников. Компания выполняет медицинские вертолетные перевозки и морские работы (включая поисково-спасательные операции, обслуживание морских ветреных электрогенераторов, доставку лоцманов на корабли). В группу NHV входят компании Vertech Offshore и Airlift, которые специализируются на таких уникальных работах как замена факельных наконечников на буровых платформах, строительство и обслуживание линий электропередач. Помимо эксплуатации вертолетов, NHV оказывает услуги по переучиванию летно-технического персонала и является авторизованным сервисным центром группы Airbus Helicopters. Парк группы NHV насчитывает более 60 вертолетов всех классов.

Российская компания HELIATICA специализируется на обслуживании авиации общего назначения, коммерческих вертолетных операторов и ведомственной авиации, поставляет запасные части, опционное оборудование, организывает услуги по обучению и обслуживанию воздушных судов российских заказчиков на мощностях своих западных партнеров.





## Оперативное управление полетами

Satcom Direct (SD) представляет свою новейшую разработку – SD Pro: первую полностью интегрированную платформу для оперативного управления полетами.

Представленное на выставке EBACE в Женеве 24 мая решение SD Pro является платформой, позволяющей совместить данные от запатентованных продуктов компании Satcom Direct (SD) с разнообразной информацией, получаемой от лучших в своем классе партнеров из различных сфер авиационной отрасли. И все это в рамках единого интерфейса. SD Pro позволяет отслеживать и управлять данными о бортовых журналах, наработке двигателей, плане полетов, информации о техническом обслуживании, истории управления воздушным судном и многом другом.

SD Pro собирает воедино информацию от различных источников, которыми операторы воздушных судов итак уже пользуются, представляя все данные на едином экране, что позволяет персоналу компании получать доступ ко всей необходимой информации с рабочего компьютера, планшета или телефона. Выступая в качестве единой точки доступа, SD Pro представляет информацию в виде различных модулей, состав которых можно настраивать индивидуально в зависимости от задач оператора или отдельного пользователя. Оператор также может выбирать какие модули ему необходимы с учетом собственных операционных требований.

«Идея о создании SD Pro появилась у нас после того, как мы увидели, что персонал операторов воздуш-

ных судов сталкивается с необходимостью пользоваться массой различных сервисов, источников информации и разнообразных точек доступа для повседневной работы. SD Pro меняет этот подход за счет объединения многих источников в единый модульный интерфейс. Мы уже заключили партнерские соглашения с рядом провайдеров систем, которые зачастую используют наши клиенты. И еще больше партнеров будет подключено в ближайшее время», – говорит Дэвид Гринхилл (David Greenhill), Президент SD.

SD Pro не только объединяет информацию от сторонних поставщиков, но и использует данные от собственных продуктов и услуг – таких как сервис FlightDeck Freedom и роутер SDR. Это позволяет получить операционные данные с борта самолета, такие как информация о местоположении, маршруте полета, расходе топлива, наработке двигателей и многом другом. Революционная технология SD Pro обрабатывает и надежно хранит полученные данные в собственном первоклассном дата-центре. С учетом новых модулей, которые находятся в разработке, SD Pro будет только расти.

«SD Pro позволяет оперативным подразделениям компании получать информацию о воздушном судне в реальном времени. Данная платформа становится еще функциональнее при объединении с сервисом FlightDeck Freedom и роутером SDR, чьи возможности по сбору и обработке различных параметров позволяют создать и сохранить детальную информацию об эксплуатации самолета на протяжении всей его жизни, а также автоматически получить максимально точную информацию о наработке часов», – считает Джим Дженсен (Jim Jensen), Основатель и Исполнительный Директор компании. «Будущее уже здесь».



## Airbus запускает VIP-версию A350XWB

Airbus расширяет семейство своих корпоративных лайнеров, добавив VIP-версию A350 XWB. ACJ350, построенный на базе модели 900, будет иметь салон площадью 270 кв.м., рассчитанный на 25 пассажиров, и сможет пролететь до 10800 морских миль или находится в воздухе 22 часа.

Так как каждый корпоративный самолет Airbus имеет несколько компоновок, компания еще на стадии проектирования самолета предусмотрела множество точек крепления для элементов интерьера в композитном фюзеляже воздушного судна. Также компания работала совместно с несколькими центрами комплектаций для разработки более удобного процесса оснащения самолета интерьером. Эту систему креплений в компании назвали Easyfit.

«Одной из самых сильных сторон компании Airbus является способность предложить клиентам самое современное и эффективное в мире семейство самолетов, и ACJ350 с системой Easyfit расширяет предложение корпоративных джетов, предоставляя клиентам новый способ передвижения по миру. Наши клиенты хотят лучшие и самые современ-



ные самолеты, которые можно купить за деньги, и ACJ350 служит примером этого», - прокомментировал главный операционный директор Airbus Джон Лихи.

Наряду с дизайном интерьера нового лайнера от производителя, свои видения компоновки ACJ350 XWB на EBACE-2016 показали компании Jet Aviation Basel и Lufthansa Technic.

Поставки коммерческого A350-900 началась в декабре 2014 г. Вместе с A350-1000, который находится в стадии разработки и будет введен в эксплуатацию в 2017 году, производитель имеет в портфеле заказов 800 самолетов от более 40 клиентов.

В общей сложности Airbus продал свыше 180 деловых лайнеров, которые летают на всех континентах, включая Антарктиду.





## У двух няnek самолет без сертификата

Спустя полгода после решения правительства РФ о лишении Межгосударственного авиационного комитета (МАК) СНГ и Авиарегистра (АР) МАК функций по сертификации авиатехники Росавиация признала за АР МАК формальное право продолжать работу - но лишь по старым договорам. Новые процедуры сертификации Росавиация требует проводить только в России, но, по данным «Ъ», к этому ведомственные структуры по-прежнему не готовы. По мнению экспертов, в сертификации надолго затянется двоевластие, из-за чего пострадают производители авиатехники.

Росавиация допускает продолжение выполнения АР МАК работ по сертификации авиатехники, но лишь по договорам, заключенным до принятия постановления правительства РФ о перераспределении полномочий МАК, сообщило ведомство. Это постановление Дмитрий Медведев подписал 28 ноября 2015 года, согласно ему, Минтрансу, Минпромторгу и Росавиации переданы ключевые функции МАК в России по сертификации авиатехники, ее разработчиков и изготовителей. Росавиация подчеркнула, что после 28 ноября заявки на сертификацию типа авиационной техники (в том числе на модификацию, изменение конструкции образца, корректировку ограничений, выдачу одобрения, дополнительного сертификата типа) должны подаваться исключительно в Росавиацию. Сертификационные документы АР МАК по договорам, заключенным после этой даты, не действуют в РФ и не могут использоваться авиакомпаниями РФ как основание для включения типов воздушных судов в свои сертификаты эксплуатанта.

«Ъ» писал 8 апреля о том, что после официальной передачи Росавиации части функций МАК с сертификацией воздушных судов и техники возникла бюрократическая пауза - собственную систему ведомства РФ создавали не торопясь. В итоге на совещании у вице-преьера Аркадия Дворковича в начале марта он возложил «персональную ответственность за бесперебойный экспорт российской авиапродукции» на глав Минтранса Максима Соколова и Росавиации Александра Нерадько. Позиция Росавиации связана с «неукоснительным выполнением» в том числе и протокола этого совещания, заявило вчера ведомство.

В середине марта Росавиация сообщила об учреждении новой структуры для этих целей - ФАУ «Авиационный регистр РФ». Как рассказали «Ъ» источники в отрасли, в конце апреля господин Нерадько отправил письмо председателю МАК Татьяне Анодиной, в котором предложил провести встречу для привлечения кадрового состава АР МАК к выполнению работ по сертификации в составе ФАУ. Но в МАК эту инициативу расценили как «дестабилизирующую». Более того, по данным «Ъ», бюрократические проволочки могут привести к сомнению в сертификатах, уже выданных в РФ: как говорят источники «Ъ», знакомые с ситуацией, еще до создания ФАУ «в отсутствие специалистов с необходимой подготовкой» Росавиация выдала холдингу «Вертолеты России» сертификат типа на средний транспортный вертолет Ми-38 с двигателями ТВ7-117. Кроме того, Росавиацией выдавались дополнения к сертификату типа и одобрения главного изменения на сертификаты типа АР МАК, что противоречит авиационным правилам.

Официальные представители МАК и Росавиации на звонки «Ъ» не ответили. Источник «Ъ» поясняет, что после 28 ноября обращения в АР МАК касались сертификации зарубежной авиатехники, которую «регистр вполне может осуществлять». По его словам, легитимным основанием для продолжения работ является Международное соглашение о гражданской авиации и использовании воздушного пространства (подписано в том числе РФ), а также ряд международных соглашений в области летной годности и безопасности полетов. Поэтому АР МАК продолжил выдавать экспортные сертификаты на российский SSJ 100 на основании заявок производителя, поддержанных Минпромторгом РФ. Как уточнил собеседник «Ъ», например, авиавласти Италии (ENAC) пока не принимают экспортные сертификаты летной годности, выданные Росавиацией, до заключения с ФАУ соответствующих соглашений - после прохождения аудита. Аудит запланирован на июнь 2016 года, сообщал ранее Александр Нерадько. Впрочем, Росавиация сообщала 10 мая о переговорах с авиавластями США (FAA), которые, по словам российского ведомства, подтвердили, что будут руководствоваться нотой МИД РФ о перераспределении функций по сертификации.

Глава Infomost Борис Рыбак считает, что «сложившееся двоевластие» в сертификации будет, видимо, продолжаться довольно долго. «У Росавиации нет возможностей для полноценного проведения работ, у АР МАК уже нет всех требуемых полномочий,- говорит эксперт.- Пострадавшей стороной оказываются производители техники».

*Источник: Коммерсантъ*

## Колоссальный Задел

Рынок деловых перевозок соседнего Казахстана практически не известен нашему читателю, несмотря на это, он достаточно интересный и, самое главное – живой.

Пытаясь хоть немного ликвидировать этот досадный пробел, мы отправились в увлекательное путешествие в страну снежных вершин и Поющего бархана с целью постараться рассказать об основных трендах на рынке деловой авиации республики и о инфраструктуре крупнейшего аэропорта. Первой нашей остановкой стал Алматы.

Время нашего полета из Москвы составило чуть менее четырех часов. Пролетая над Казахстаном, мы заметили, что на огромной территории страны горы соседствуют с пустынями, живописные озера с

жайляу, просторные степи с густыми рощами. Здесь находится совершенно отдельный удивительный мир с неповторимой природой и потрясающими ландшафтами. Приземлившись, мы поняли, что на земле картинка, практически, такая же живописная. Прекрасная погода, фантастические виды и, конечно же, радушные хозяева, которые сделали наш визит по-настоящему незабываемым. И так поехали.

Первое, что бросается в глаза, когда оказываешься на перроне Международного аэропорта Алматы – бизнес-джеты здесь совсем не редкость. Перрон перед VIP-терминалом полностью занят многочисленными Embraer Legacy, Citation X и Bombardier Global. Кто-то готовится к рейсу, ожидая пассажиров, часть джетов «отдыхало» после многочасовых перелетов.

Нашим гидом в аэропорту Алматы стала команда крупнейшего провайдера услуг деловой авиации Казахстана – ТОО «Авиакомпания «Comlux KZ». Но немного истории. Comlux KZ, являясь «дочкой» группы Comlux, была образована в начале 2008 года. И уже в сентябре того же года, после получения национального сертификата эксплуатанта РК, был выполнен первый рейс. Основной причиной создания дочерней компании в крупнейшей стране на постсоветском пространстве послужил естественный спрос на услуги, прежде всего, менеджмента самолетов, которые стали активно приобретаться после кризиса 2007-2008 годов.

За это короткое время Comlux KZ превратилась в безусловного лидера на рынке деловой авиации страны с серьезным флотом, сертифицированным техническим персоналом, а также современной инфраструктурой.

Сейчас компания активно работает в нескольких сегментах: занимается обслуживанием воздушных судов, их управлением, выполняет коммерческие рейсы для казахстанских клиентов и предоставляет услуги хендлинга, в том числе и для транзитных рейсов.

В международном аэропорту Алматы Comlux KZ владеет ангарным комплексом, который без преувеличения можно назвать гордостью компании. Общая площадь ангаров, а их два, составляет 4590 кв. м, что позволяет суммарно разместить не менее пяти Embraer Legacy 650 или аналогичное количество Bombardier Challenger 850, а также в нем может встать, к примеру, по высоте и ширине самолет



продолжение ►



Боинг 757. Здесь же по соседству расположено и административное здание, которое является домом для более 100 сотрудников. Мы смогли оценить, насколько ангары современны и соответствуют всем международным стандартам. Не везде в Европе можно увидеть подобные комплексы и для нас масштаб и оснащённость стали по-настоящему сюрпризом, которые, впрочем, на этом не закончились.

В аэропорту Алматы нет традиционного FBO, поэтому все пассажиры обслуживаются через VIP-зал аэропорта. Comlux KZ имеет четыре собственные парковочные стоянки для самолетов различной размерности, а доставка пассажиров осуществляется, как собственным транспортом клиента, так и силами аэропорта.

В настоящее время в парке Comlux KZ эксплуатируются три самолета (два Embraer 600/650 и один Bombardier Challenger 850), зарегистрированные как в Казахстане, так и на Арубе. Кроме этого, в Алматы на постоянной основе базируются Bombardier Global 6000, Airbus A319 (Comlux Malta), которые находятся в управлении и выполняют полеты исключительно в интересах владельцев.

В прошлом году силами компании было выполнено 282 рейса, а в воздухе самолеты суммарно провели 1790 часов. В Comlux KZ не скрывают, что ушедший год был достаточно сложным и неоднозначным, и кризис не обошел оператора стороной. И цифры наглядно это демонстрируют. В 2014 году компания выполнила 355 рейсов, а суммарный налет составил тогда 2405 часов. А вот наиболее популярные направления остались, практически, неизменными: Ближний Восток (прежде всего ОАЭ), Китай и Южная Корея. При этом, число полетов в Россию, на протяжении последних нескольких лет, продолжает

оставаться очень слабым. Зато доля внутренних перелетов неизменно высокая и составляет до 70% от всего трафика.

Но вернемся к ангару. Сейчас инженерная служба Comlux KZ сертифицирована авиационными властями Казахстана и Евросоюза по PART 145 EASA. Согласно сертификатам компания работает со многими типами воздушных судов, включая Embraer Legacy 600/650, Bombardier Challenger 850/CRJ200, Challenger 604/605 и Global 5000/6000. Собственными силами технический персонал компании выполняет линейное техобслуживание, включая аналогичные А-чекам работы, при этом не только на своих воздушных судах, но и предоставляет услуги сторонним клиентам, среди которых есть даже «правительственный» «Беркут». К примеру на Embraer Legacy 600/650 Comlux KZ самостоятельно делает 12 месячные работы (L2 чек), а на Challenger 850 выполняет работы

вплоть до C-check. В принципе, специалисты готовы помочь любому оператору, как летающих под EASA EU-OPS, так и признающих Part 145 или казахстанский сертификат Организации по техническому обслуживанию. Уже летом этого года Comlux KZ планирует получить статус авторизованного центра Bombardier. Впрочем, партнерские отношения с крупными провайдерами, например, Jet Aviation или казанским «Тулпар» позволяют Comlux KZ достаточно оперативно решать технические проблемы вне Казахстана.

Кстати, зимой ангары очень востребованы для паркинга, поэтому уже осенью все места забронированы. По доверительному управлению Comlux KZ также эксплуатирует ангар в столичном аэропорту Астаны. В качестве дополнительного сервиса компания предлагает услуги доставки экипажей, размещение в гостиницах города и кейтеринг.



Фото: Дмитрий Петрович

## FBO RIGA: первые итоги и новые перспективы

8 сентября 2015 года в Международном аэропорту «Рига» состоялось официальное открытие центра бизнес-авиации FBO RIGA.

Можно смело сказать, что введение этого объекта ознаменовало новый этап в развитии аэропорта Рига как хаба бизнес-авиации в странах Балтии и Скандинавии и, в целом, в Европейском регионе.

О строительстве центра бизнес-авиации FBO RIGA было объявлено весной 2013 года. Совокупный объем инвестиций в проект составил 12,5 млн Евро. Центр FBO RIGA включает в себя современный терминал бизнес-авиации площадью 1200 м<sup>2</sup>, ангар площадью 8400 м<sup>2</sup>, перрон с местами стоянок для воздушных судов и вертолетную площадку. Комплекс зданий (ангар и терминал) располагается на территории площадью 12000 м<sup>2</sup>, к которой дополни-

тельно присоединены перрон и стоянки.

До открытия центра, холдинг Flight Consulting Group, в состав которого центр входит, делился планами по эксплуатации центра и перспективами его развития. В своих интервью совладельцы FBO RIGA Роман Старков и Леонид Городницкий отмечали, что благодаря географическому расположению страны, Латвия имеет большой потенциал для развития отрасли бизнес-авиации. Действительно, к моменту открытия центра бизнес-авиации, уже существовал пул потенциальных клиентов. Тем более было важно реализовать проект на самом высоком уровне.

Удалось ли достигнуть запланированных результатов? Оправданы ли надежды и ожидания, связанные с открытием центра? Чтобы ответить на эти вопросы, стоит подвести первые итоги – оценить то, что

было сделано и достигнуто за первые 8 месяцев эксплуатации.

### Цифры и факты

Объективную картину могут дать не оценочные критерии, а в первую очередь цифры и факты. Как объект инфраструктуры аэропорта центр бизнес-авиации FBO RIGA имеет главное предназначение – обслуживание пассажиров и воздушных судов деловой авиации. За первые 8 месяцев работы центра, FBO RIGA удалось обслужить более 1000 рейсов и более 2000 пассажиров деловой авиации.

В числе воздушных судов деловой авиации, принятых в FBO RIGA, широкий спектр типов ВС – от сверхлегких, таких как Premier 1, до тяжелых ВС: здесь побывали и Boeing Business Jet, и Airbus Corporate Jet.

Есть статистика и по направлениям, в основном это города Европы и России: Москва, Лондон, Санкт-Петербург, Прага, Таллинн, Киев, Ницца, Женева, Вена, Берлин, Цюрих...

FBO RIGA ведет статистику и по назначению рейсов: 85% из них осуществляются с деловыми целями.

Опираясь на эти данные можно утверждать, что компания идет с превышением планируемого на первые 12 месяцев трафика; его увеличение в FBO RIGA составило 35% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Очевидно, что проект развивается быстрее, что прогнозировалось при его запуске.



продолжение ►



Сделав ставку на качество услуг, при этом сохранив или даже снизив по некоторым позициям цены на услуги, предложив новые продукты и индивидуальные решения в среде B2B клиентов, удалось реализовать планы с опережением сроков.

Важно отметить, что количественные показатели подтверждаются и качественными: особое внимание руководство и сотрудники центра уделяют степени удовлетворенности пассажиров, экипажей, обеспечивается получение обратной связи, анализируются отзывы всех уровней об оказанном сервисе.

Именно эта информация и является основанием для того, чтобы ожидать новые обращения клиентов и строить дальнейшие планы на развитие.

### **Путь к успеху**

Любой успешный проект вызывает вопрос – как? Как удалось достичь результатов? Как можно поддерживать сервис на заданном уровне? Как не упустить возможности и развить проект?

В первую очередь в основе любого успеха лежит верный расчет, ориентированность на результат, понимание путей достижения этого результата. До открытия центра бизнес-авиации FBO RIGA, существующие клиенты компании базировали самолеты в других аэропортах в Европе. С открытием центра, включающего в себя ангарный комплекс, появилась и была реализована возможность организовать базировку самолетов в стенах собственного центра.

И еще раз о главном – внимание к клиентам, их запросам. Менеджмент реализует активную стратегию коммуникации с текущими и потенциальными клиентами. Важно не только доносить информацию о центре, но и получать, а главное слышать ответ, а



далее – воплощать пожелания клиентов. Для повышения качества услуг введен институт Key Account Manager, который позволяет обеспечивать полное ведение проекта и предлагать каждому клиенту персонализированный подход.

Важным отличительным элементом принципа работы FBO RIGA является отсутствие в холдинге, в который он входит, структуры, оказывающей услуги оператора деловой авиации. Холдинг и FBO RIGA являются центром по оказанию услуг для операторов.

### **Признание: и красиво, и профессионально**

Не смотря на юный возраст FBO RIGA уже удостоен внимания и признания, причем сразу в двух сферах.

В марте 2016 года FBO RIGA стал обладателем ежегодной премии «Латвийское строительство», победители которой были определены по итогам национального конкурса. Жюри конкурса отметило FBO RIGA призами сразу в двух номинациях: «Новое строение или модернизация – центр логистики и производства» – ангар FBO RIGA (первое место) и «Новое строение – общественное здание» – бутик-терминал FBO RIGA (третье место). Победе в конкурсе способствовало сочетание использования новейших технологий в строительстве, уникальный художественный дизайн бутик-терминала, а также значимость объекта для развития экономики региона.

**продолжение** ►

А в апреле 2016 года в Праге FBO RIGA был удостоен премии Sapphire Pegasus Business Aviation Awards, одержав абсолютную победу в номинации Handler/Service Provider/FBO и был признан лучшим FBO в Европе. Более 2000 профессионалов проголосовали за самых достойных в онлайн голосовании. Состав жюри заслуживает отдельного внимания: в него вошли лидеры поддерживающих премию ассоциаций Дагмар Гроссманн (основатель СЕРА), Анна Сережкина (Исполнительный директор ОНАДА), Фабио Гамба (директор ЕВАА), а также известные журналисты, пишущие об отрасли.

Получение таких наград дало свой результат – центр бизнес-авиации FBO RIGA получает дополнительные рекомендации на рынке.

### ***FBO RIGA сегодня: новейшие технологии для бизнес-авиации***

Центр FBO RIGA включает в себя ангар площадью 8400 м<sup>2</sup>, который специально спроектирован для хранения воздушных судов и их технического обслуживания, а также современный бутик-терминал бизнес-авиации площадью 1200 м<sup>2</sup>, рассчитанный как для обслуживания пассажиров, так и для проведения международных встреч, презентаций и мероприятий премиум-класса. Общая площадь территории комплекса составляет 12000 м<sup>2</sup>.

FBO RIGA уникальный проект, как с точки зрения проектирования, так и с точки зрения строительства. Поскольку центр проектировался с расчетом на будущее, он должен был соответствовать не только текущим потребностям рынка, но и тому, что может понадобиться клиентам завтра. Поэтому при проектировании и строительстве инфраструктурных объектов были применены передовые технологии и лучшие мировые практики. К примеру, ангар – его

уникальность в безопорной арочной конструкции с пролетом 98 м, которую удерживают железобетонные колонны. Покрытие крыши выполнено с использованием сверхлегкого и прочного покрытия Protan. Все основное оборудование закреплено сверху на арках: автоматическую пенную противопожарную систему, LED-освещение, систему обогрева, состоящую из безынерционных инфракрасных панелей. Были установлены независимые шестистворчатые ворота Butzbah с электронной системой управления и автоматической блокировкой в случае задымления и т.д. Все это позволяет, во-первых, добиться вместимости ангара до 5 BBJ, 9 G550 или 20 самолетов Learjet-60 при внутриангарной площади для размещения самолетов 6700 кв. м, во-вторых, сократить время на каждую операцию и значительно экономить энергоресурсы, но что важнее всего – обеспечить соответствие ангара самым строгим требованиям безопасности.

### ***Haute Couture для бизнес-авиации***

Пассажирский бутик-терминал FBO RIGA имеет уникальное архитектурное решение. Благодаря ассиметричной форме здания, терминал органично сочетается с массивным ангаром так, что вместе они создают единую архитектурную композицию. При разработке проекта была выбрана современная концепция бутик-терминала, которая подразумевает эксклюзивный сервис, авторское оформление помещений и исключительную функциональность. Особого внимания заслуживает дизайн интерьерера, выполненный в стиле современной классики по проекту одного из самых успешных дизайнеров Латвии – Зане Тетере. Идеально продуманная геометрия помещений и посадочных зон, мягкое естественное освещение, эксклюзивная отделка редкими породами дерева и камня, мебель премиум-класса, изготов-

ленная известными мебельными домами Италии, экспозиция полотен известных художников – все это создает элегантную и в то же время непринужденную атмосферу перед полетом. На первом этаже здания располагаются шесть комфортабельных посадочных зон, VIP лаундж и VIP переговорная, бар и картинная галерея. На втором этаже терминала находится конференц-залы и офисные помещения. Отдельное пространство занимает сертифицированный диспетчерский центр FCG OPS, на обеспечении которого находятся более 90 самолетов бизнес-авиации, ежедневно выполняющих полеты по всему миру.

### ***Special Features: что особенно нравится клиентам***

Каждый рабочий день полон сюрпризов и новых задач, с которыми, часто не приходилось сталкиваться раньше. Сильная сторона FBO RIGA – внимание к деталям и умение делать невозможное возможным.

Например, необходимо было обеспечить наземное обслуживание воздушного судна, на которое требуется 1 час, за 40 минут. Задача была выполнена за 30 минут! Благодаря этому опыту, FBO RIGA теперь предлагает своим клиентам при полетах из Азии в Европу или Америку, посадку для дозаправки самолета бизнес авиации любого типа, с выполнением обслуживания гарантированно менее чем за час нахождения на земле. Такое возможно только в небольших аэропортах без СЛЮТ регулирования и с отточенным сервисом.

И пассажиры, и экипажи, благодаря такой заботе, чувствуют себя уверенно и комфортно, и лично бла-

**продолжение** 



годарят персонал FBO RIGA. Что может быть лучшей наградой?

В FBO RIGA все продумано до мелочей. Экипажам очень нравится самоходный перрон, дающий возможность самостоятельно заруливать на стоянку перед терминалом и выруливать с нее. Это позволяет и сэкономить средства на буксировке, и избежать дополнительных контактов наземного персонала с воздушным судном.

Уютный бутик-терминал, воплощающий новое направление в дизайне терминалов бизнес-авиации, очень нравится и клиентам, и экипажам. Для всех предусмотрены и продуманы комфортные зоны, обеспечивающие все потребности. Экипажи высоко оце-

нивают наличие удобного помещения для брифинга в стерильной зоне. Клиенты с удовольствием проводят время в терминале и даже используют его как точку для проведения переговоров: для этого есть специальные помещения, оборудованные всем необходимым. Сервис соответствует уровню отеля 5 звезд.

### **Что будет дальше?**

Новое развитие, как всего комплекса, так и услуг. В рамках FBO RIGA планируется расширение линейки технического обслуживания, создание собственной бригады клининга самолетов, расширение спектра услуг для экипажей. Для них будут введены в эксплуатацию новые помещения для брифинга в стерильной зоне, будет повышен комфорт зоны отдыха и работы.

Планируется открытие гостиницы.

В январе 2016 года в помещениях FBO RIGA была открыта станция линейного технического обслуживания воздушных судов бизнес-авиации совместно с компанией SOLINAIR, сертифицированным провайдером технического обслуживания воздушных судов. Направление технического обслуживания также получит свое развитие.

В целом центр бизнес-авиации FBO RIGA представляет собой уникальный проект, сложный и многофункциональный. Он быстро доказал свою эффективность и востребованность. Крайне интересно будет оценить его работу еще через год: что еще интересного предложит Рига деловой авиации?



## Деловой разговор

Спад в бизнес-авиации выявил ранее не свойственную этому сегменту рынка тенденцию к оптимизации издержек. Предприниматели стали летать на бизнес-джетах не намного реже, однако изменились их предпочтения. Больше стало полетов на внутренних направлениях, для чартеров арендуются менее респектабельные самолеты. Лишь собственники бизнес-джетов из списка Forbes и в кризис продолжают летать и обновлять собственный парк, не считаясь с тратами.

В силу объективных причин на российском рынке бизнес-авиации работают только три индикатора его состояния: объем парка бизнес-джетов, количество бизнес-чартеров и ситуация на вторичном рынке.

Важный производственный фактор — финансовые показатели, по которым здоровье бизнес-авиации диагностируют в США, Европе и Бразилии, — в России отсутствует. Это объясняется тем, что бизнес-джеты ни в СССР, ни в современной России никогда не выпускались. Если же вернуться к реальным российским факторам роста, то по состоянию на 2016 год суммарный парк бизнес-самолетов составляет порядка 400–500 машин. Более точную цифру назвать нельзя, так как в стране не существует подобной статистики: лишь два десятка бизнес-джетов зарегистрированы в России, в то время как остальные четыре с половиной сотни — в Европе и офшорных зонах. Для того чтобы понять, много это или мало, достаточно сказать, что в США парк бизнес-джетов

составляет 17 тыс. машин, и практически все они летают с американской регистрацией. Для сравнения: в Китае — 300 бизнес-самолетов.

### *История с географией*

За последние несколько лет объем российского парка остается практически неизменным. Это не означает, что новые бизнес-джеты не покупают, просто сделки купли-продажи чаще нацелены на обновление, а не на пополнение парка.

Вторым и наиболее чувствительным индикатором рынка выступают бизнес-чартеры — нерегулярные коммерческие рейсы, выполняемые на бизнес-джетах. Пассажирами чартерных рейсов, как правило, являются владельцы сетевого бизнеса, топ-менеджеры крупных компаний, которые при ухудшении экономической конъюнктуры пересаживаются в премиальные классы регулярных авиалиний, а также представители Русской православной церкви. По этой аудитории эксперты и составляют географию полетов бизнес-авиации.

Согласно данным немецкого аналитического агентства WingX Advance, Москва каждый месяц входит в топ-5 популярнейших направлений европейской бизнес-авиации. Лидирующие позиции она, как правило, делит с Лондоном, Парижем, Женевой и Ниццей. Правда, за последний год позиции российской столицы сильно пошатнулись: если полтора года назад она была неизменным лидером списка, то сейчас занимает четвертое-пятое место. Наибольшее падение за последние полгода было зафиксировано WingX Advance в декабре 2015 года — минус 24,8%,



продолжение ►



когда ситуацию не выправили даже предстоящие новогодние праздники.

Если говорить непосредственно о российском трафике, то рейтинг популярных городов будет выглядеть следующим образом. Согласно статистике одного из крупнейших операторов российского рынка Emperor Aviation, по итогам 2015 года самым популярным направлением стала Ницца с 15,5% от суммарного объема чартерных рейсов, совершенных в/из Москвы. Лидирующую позицию среди российских пассажиров Ницца удерживает не менее десяти лет. Второй по популярности маршрут — Женева (10%). Третье место осталось за Олбией, расположенной на Сардинии; на ее долю пришлось 9%. С некоторым отставанием за ними следуют Карловы Вары (7,6%) и Цюрих (7,3%).

По оценке Дмитрия Петроченко, руководителя портала о деловой авиации Bizavnews.ru, в 2015 году доля международных рейсов упала на 25%, однако объем общего трафика практически остался прежним. Эксперт объясняет это приростом внутреннего российского трафика как минимум на 14%.

Схожую тенденцию отмечают и в компании Emperor Aviation. Согласно статистике оператора, особенно отчетливо рост внутренних направлений прослеживался летом 2015 года, когда доля рейсов по локальным маршрутам составила 34% (против 26% летом 2014-го). Положительную статистику рейсов в первую очередь обеспечили курортные Сочи и Симферополь. В сентябре наблюдался интерес к Владивостоку, где проходил Восточный экономический форум. Октябрь 2015 года ознаменовался резким взлетом внутреннего трафика в Сочи, где проходили сразу два крупных международных мероприятия — российский Гран-при «Формулы-1» и музыкальный

фестиваль «Новая волна». Тогда курортный Сочи принял 28% от общего числа чартерных рейсов на бизнес-джетах, став абсолютным лидером месяца и вытеснив из тройки популярных направлений Ниццу.

### **Диктатура покупателя**

Эксперты сходятся во мнении, что сегодня главный тренд на чартерном рынке бизнес-авиации — оптимизация затрат. Большинство клиентов пересели в средний и малый классы бизнес-джетов, на рынке появилось достаточно большое количество предложений на чартеры от прямых владельцев самолетов, считает Дмитрий Петроченко. Аналогичное мнение высказывают в Emperor Aviation: по итогам 2015 года рейтинг самых популярных бизнес-джетов возглавил самолет суперсреднего класса Embraer Legacy 600/650, доля которого составила 10%. Следом за ним чартерные пассажиры голосовали кошельком за самолет среднего класса Cessna Citation XLS (9%) и Challenger 605 (8,5%).

Спрос на большие и дорогие дальнемагистральные самолеты начал незначительно снижаться — на 5–7%. Тормозящим механизмом, препятствующим серьезному спаду спроса, выступают так называемые государственные полеты, совершаемые в интересах газовой, нефтяной и «рособоронэкспортной» отраслей. Тем не менее переизбыток предложений по дальнемагистральным бизнес-джетам привел к снижению стоимости их летного часа в среднем на 12%, до отметки чуть ниже €5 тыс.

По оценке Ивана Веретенникова, директора по продажам компании ArgosJet, специализирующейся на купле-продаже новых и бывших в эксплуатации самолетов, условия вторичному рынку бизнес-дже-

тов по-прежнему диктуют покупатели. «Они могут выбирать из широкого ассортимента бизнес-джетов с небольшим налетом и в хорошем состоянии, а продавцам приходится привыкать к новым реалиям, где любое адекватное предложение стоит рассматривать очень серьезно, — рассказывает Иван Веретенников. — Мы в основном работаем с самолетами большого и дальнего класса — Bombardier Challenger и Global, Embraer Legacy, Gulfstream, Dassault Falcon — и наблюдаем оживление даже в России и СНГ, несмотря на не лучшую ситуацию в экономике. Видимо, шок и неопределенность до какой-то степени прошли, и все стороны процесса свыклись с новыми условиями».

В ArgosJet считают, что для многих собственников подходит время обновлять парк, так как со времен первого джет-бума прошло уже больше десяти лет, тем более что лучшую возможность для покупки, чем сейчас, сложно представить.

Эксперт отмечает большой потенциал для торговли джетами между странами БРИКС. Бразилия может служить «донором» легких самолетов, которых в стране великое множество. В свою очередь, некоторые владельцы в Китае и России рассматривают возможность продажи новых дальних джетов и переход на более легкие. А Индия — при условии изменения законодательства — готова приобретать машины любых классов. Экономика этой страны растет, в то же время транспортная инфраструктура здесь не развита, «работает» также фактор относительной новизны. Возможно, в скором времени сделки между покупателями и продавцами из этих стран составят значительную часть общемирового оборота.

*Анна Назарова, РБК+*

## Самолет недели

Оператор: **Starling Aviation**

Тип: **Boeing 727-2X8RE**

Год выпуска: **1981 г.**

Место съемки: **май 2016, Geneva - Cointrin (GVA / LSGG), Switzerland**



Фото: Дмитрий Петроченко