



Осталось совсем немного времени до того момента, как свои двери откроет ежегодная выставка EBACE. Уже полным ходом идет подготовка к главному европейскому событию рынка деловой авиации, сформирована деловая программа, производители заявляют воздушные суда, компании активно приглашают в гости на свои стенды. Как нам показалась, даже по предварительным анонсам нынешние «жневские смотрины» станут самыми массовыми за последние три года. А по количеству громких новостей майская EBACE будет действительно исторической. В силу определенных причин, мы не можем сейчас рассказать подробнее о некоторых событиях, но уверяем вас, что будет весьма интересно, к тому же некоторые анонсы напрямую касаются российского рынка. Будут и громкие премьеры на статической площадке. В Женеву впервые прилетит флагман Bombardier – Global 7000. Все без исключения производители выставят «полные линейки самолетов и вертолетов». Именно по этой причине BizavNews отправится в Женеву почти за неделю до начала мероприятия. Будем держать вас в курсе.

Это неделя для нашей страны особенная. Вступил в должность новый Президент, сформировано Правительство, но главным днем для всех нас, конечно же, остается День Великой Победы. День Победы – это праздник всенародного единства, символ мужества, отваги и негибаемой воли нашего народа. Память об этом, величайшем в российской истории событии делает нас сильнее, вдохновляет на новые свершения. Дорогие наши ветераны! Мы безгранично благодарны Вам за возможность жить и гордиться своей страной. Низкий поклон Вам! Мирного неба над головой, добра и благополучия! С Днем Великой Победы!



Сильный старт

Согласно отчету GAMA, в первые три месяца текущего года поставки самолетов и вертолетов авиации общего назначения выросли по сравнению с первым кварталом прошлого года

стр. 26



Налет бизнес-авиации бьет рекорды

Jet Support Services, Inc. (JSSI), ведущий независимый провайдер ТОиР и финансовых услуг в деловой авиации, выпустил очередной отчет Business Aviation Index за первый квартал 2018 года

стр. 27



В Европе возобновился рост деловой авиации

В апреле в Европе выполнено 68250 рейсов бизнес-авиации и зафиксирован рост трафика на 5% в годовом исчислении

стр. 28



Крутое пике

Бизнес-авиация оказалась в кризисе: спрос упал, с рынка один за другим исчезают перевозчики. Сегмент авиарейсов на заказ пока не смог адаптироваться к новой экономической ситуации

стр. 30

Gulfstream
G600



Насыщенная деловая программа

В этом году женевская выставка EBACE пройдет с 29 по 31 мая. Тысячи бизнес-лидеров, правительственных чиновников, производителей, сотрудников авиакомпаний и сервисных провайдеров и всех, кто задействован практически во всех сферах деловой авиации, соберутся для общения. В выставке будут участвовать более 400 экспонентов, а на статической экспозиции будет выставлено 55 деловых воздушных судов. На фоне позитивных процессов, наметившихся на рынке Старого Света, ведущие мировые производители привезут в Женеву свои новейшие разработки. Деловая программа мероприятия, как всегда, будет насыщена актуальными темами.

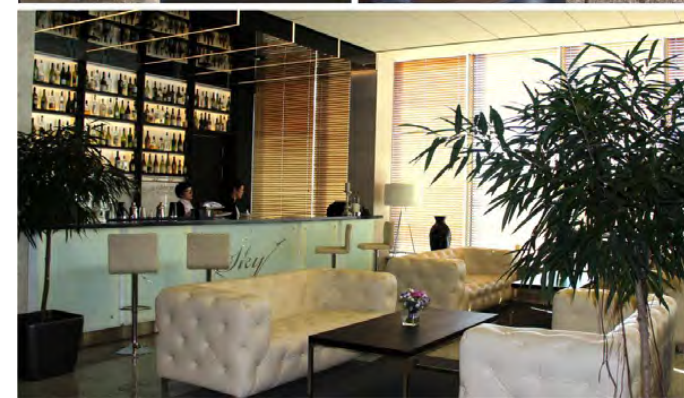
28 мая, в день прессы, пройдет семинар International Aircraft Transactions Seminar, на котором эксперты поделятся последними данными о состоянии рынка бизнес-авиации, а также пройдут дискуссии по всему спектру вопросов функционирования отрасли.

29 мая, в первый официальный день работы выставки, в деловой программе будут рассмотрены вопросы законодательства ЕС, текущего состояния отрасли, последние новости по Brexit и влияние цифровой экономики на бизнес-авиацию.

30 мая будет уделено внимание социальным медиа, доступу к европейским аэропортам, вертолетному сообщению в сегменте бизнес-авиации, управлению воздушным движением и роли женщин в нашей отрасли.

31 мая будет посвящен вопросам обучения, карьеры и безопасности. Также в этот день ЕВАА отметит наградами компании, которые достигли исключительных заслуг в безопасности полетов.

Ознакомится с подробной деловой программой EBACE 2018 можно на официальном [сайте выставки](#).



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

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

К 2020 году Jetex будет иметь 50 FBO

Выступая на прошлой неделе на конференции Corporate Jet Investor Dubai, глава Jetex Flight Support Адель Мардини (Adel Mardini) рассказал, что компания в настоящее время эксплуатирует или имеет контракты на строительство 29 FBO. Среди реализованных проектов – три объекта в Испании, пять в Марокко и по одному в Дубай, Париже и Флориде. К 2020 году Jetex Flight Support построит еще 21 FBO по всему миру.

Мардини отметил, что рост количества FBO вовсе не снижает значимость других сегментов бизнеса компании. Jetex Flight Support была создана в 2005 году в Дубай. В настоящее время компания работает в различных сегментах обеспечения услуг бизнес-авиации: наземное обслуживание, топливообеспечение, планирование рейсов, консалтинг и другие услуги.

Офисы Jetex Flight Support расположены по всему миру – Дубай, Пекин, Париж, Шеннон и Киев.

Головной офис компании находится в международном аэропорту Дубай. В распоряжении Jetex Flight Support 200 штатных сотрудников, которые обеспечивают VIP-обслуживание для коммерческих, деловых и частных авиаперелетов, координируя организацию наземного обслуживания в более чем 100 аэропортах Ближнего Востока, Африки, Азии и Европы.

Крупнейшее FBO компания расположено в Dubai Al Maktoum International Airport., где Jetex Flight Support владеет половиной современного комплекса специально построенного для обслуживания рейсов деловой авиации. Оставшееся пространство делят между собой Falcon Aviation и Jet Aviation.



ЦЕНТР ДЕЛОВОЙ АВИАЦИИ
Москва Шереметьево



-  **+23 новых места стоянки**
для ВС деловой авиации к 2018 году
-  **Новое скоростное шоссе**
открытие: октябрь 2017
-  **3 ангара**
общей площадью 16 500 м²



Шереметьево

Ангар №2

Терминал А

Новый перрон деловой авиации
+23 места стоянки

 **GROUP**

FBO SHEREMETYEVO
FBO PULKOVO

a-group.aero

+7 (495) 981 38 26
client@a-group.aero

Волвадгер и Сбл 2009 ямакост горсовани марам компани Волвадгер Пс. амке десчерни структур Сблвадгер Пс. Все права защищены.



Непревзойденный. От замысла до воплощения.

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

businessaircraft.bombardier.com

BOMBARDIER

Global 7000 дебютирует на EBACE 2018

Bombardier Business Aircraft (дочернее подразделение по производству деловых самолетов Bombardier) в рамках Женевской выставки EBACE 2018 (European Business Aviation Convention & Exhibition) впервые представит европейской публике свой новый флагман Global 7000. Вместе с новым бизнес-джетом на статической площадке выставки будут продемонстрированы Global 6000, Challenger 650, Challenger 350 и Learjet 75.

Напомним, что в апреле текущего года Bombardier сообщил, что бизнес-джет Global 7000 получит дальность полета на 300 морских миль больше расчетного значения – 7700 морских миль. Это позволит соединить еще больше городов в беспосадочных перелетах. «Мы очень рады предложить увеличен-

ную дальность полета нашим лояльным клиентам, которые являются движущей силой наших технических достижений, и у которых скоро появится собственный самолет, которому не будет равных», – сказал Дэвид Колил, президент Bombardier Business Aircraft. «Мы не только стремимся начать поставки самолетов Global 7000 в этом году, на этом пути мы превзошли ожидания заказчиков».

В рамках летно-испытательной программы опытные Global 7000 выполнили несколько дальних рейсов, в том числе в Сидней, Дубай и на Гавайи. Новая дальность полета в 7700 морских миль станет базовой на самолетах Global 7000 для всех существующих и будущих клиентов. Эта увеличение также будет бесплатным для клиентов.



НАМ ДОВЕРЯЮТ

 A front-facing view of a Bombardier Global 7000 business jet, showing its distinctive nose, cockpit, and large cabin doors. The aircraft is dark in color, possibly black or dark grey, and is set against a dark background.

SkyClean

ДЕТЕЙЛИНГ • КЛИНИНГ • КОНСАЛТИНГ

От «малыша» до лайнера

Embraer Executive Jets (дочернее подразделение по производству деловых самолетов компании Embraer) в рамках стартовой выставки EBCASE 2018, продемонстрирует на статической площадке шесть бизнес-джетов: Phenom 100EV, Phenom 300E, Legacy 450, Legacy 500, Legacy 650E и Lineage 1000E. Также в работе выставки примут участие топ-менеджеры бразильского производителя. Запланирована большая пресс-конференция производителя, на которой руководители компании ответят на все вопросы журналистов и, как ожидается, расскажут о новых программах. Мероприятие в этом году пройдет с 29 по 31 мая, традиционно в выставочном центре PalExpo.

Напомним, что согласно данным производителя, за 12 месяцев 2017 года клиенты получили 109 бизнес-

джетов, что на восемь машин меньше показателей 2016 года. В минувшем году клиенты получили 72 легких самолетов (18 Phenom 100, 54 Phenom 300) и 37 больших самолетов (14 Legacy 450, 15 Legacy 500, семь Legacy 650, один Lineage 1000). В 2016 году эти цифры составляли соответственно 73 Phenom (десять Phenom 100, 63 Phenom 300) и 44 Legacy/Lineage (12 Legacy 450, 21 Legacy 500, девять Legacy 650, два Lineage 1000).

По оценке Embraer, полученные в 2017 году результаты сопоставимы с прогнозами, сделанными в начале и середине 2017 года: 70–80 легких самолетов и 25–45 – больших. Исторически сложилось, что четвертый квартал стал самым активным для бразильского производителя. С октября по декабрь 2017 года заказчики получили 50 самолетов (семь Phenom 100, 25 Phenom 300, семь Legacy 450, 10 Legacy 500 и один Legacy 650).



Rethink Convention.

← EMBRAER

Executive Jets

EmbraerExecutiveJets.com

В PrivateFly назвали самые популярные джеты

Крупнейший в Великобритании онлайн-сервис бронирования самолетов и вертолетов бизнес-авиации PrivateFly, опубликовал отчет о наиболее популярных бизнес-джетах и турбопропах, которым клиенты отдавали предпочтения в первом квартале 2018 года. Согласно данным компании, в десятку вошли пять моделей Cessna Citation, а самым крупным воздушным судном стал Gulfstream GIV. Впрочем, представители PrivateFly убеждены, что ситуация в корне изменится уже летом текущего года, когда сразу несколько крупных операторов выведут на чартерный рынок HondaJet, а ближе к зиме и Pilatus PC-24.

ТОП-10 популярных бизнес-джетов от PrivateFly:

1. Cessna Citation Mustang
2. Cessna Citation CJ2/CJ2+
3. Cessna Citation XLS/XLS+
4. Embraer Phenom 100
5. Embraer Phenom 300
6. Hawker 800/800XP
7. Cessna Citation Bravo
8. Beech BE200 Super King Air
9. Cessna Citation CJ3
10. Gulfstream GIV

За первый квартал 2018 года PrivateFly обработала почти 100.000 запросов. Клиентам предлагался 81 тип воздушных судов.



Ground handling in all 2018 FIFA World Cup Russia cities and repositioning airports

FLIGHT CONSULTING GROUP **FCCG**

Services

- Ground handling
- Refueling
- Hotels
- Landing Permits
- Limo services
- Catering

www.fcg.aero

Полезный формат взаимоотношений

Встреча авиакомпании «Меридиан» с авиационными властями Ирландии проходила 11 апреля 2018 года в Дублине. Делегацию авиакомпании «Меридиан» возглавлял генеральный директор В.А. Лапинский. Со стороны ирландских авиационных властей в ней принимали участие Kevin Masterson (Airworthiness Officer), Capt. James Courtney (Manager, Airline Standards), Donald Wyse (Aircraft Registration & Design Control).

Проведение подобных встреч стало уже доброй традицией. Авиакомпания «Меридиан» в очередной раз приезжает в Дублин с докладом об общем состоянии дел в авиакомпании и о результатах эксплуатации ВС Challenger 605 EI-TAT, которое находится в ирландском реестре воздушных судов по межправительственному Соглашению Ирландии и России в соответствии со статьей 83 bis Конвенции международной гражданской авиации.

Переговоры были насыщенными и полезными для обеих сторон и коснулись всех аспектов взаимоотношений. По результатам переговоров ирландские

авиационные власти дали наивысшую оценку как состоянию дел в авиакомпании «Меридиан» в целом, так и результатам эксплуатации ВС Challenger 605 EI-TAT. Особой похвалы заслужила внедренная в авиакомпании Интегрированная система менеджмента, объединяющая Систему управления безопасностью полетов и Систему менеджмента качества. Эффективная работа этой системы позволила авиакомпании пройти 2017 год без замечаний по программе SAFA.

«Считаем такой формат взаимоотношений авиакомпании с ирландскими авиационными властями очень полезным. Живого общения с коллегами не заменит никакой, даже самый активный дистанционный диалог. Особенно хочется отметить, что ирландские авиационные власти всегда с большим желанием идут на подобные контакты, отмечая при этом, правда, что редко встречаются такую инициативу со стороны других авиакомпаний. Будем использовать такие встречи и в дальнейшем» — заявил Владимир Лапинский, Генеральный директор авиакомпании «Меридиан».





meridian
air company



Когда выбирают – выбирают нас!

- ✦ Эксплуатация воздушных судов
- ✦ Чартерные VIP-перевозки
- ✦ Менеджмент воздушных судов
- ✦ Организационное обеспечение полетов и наземное обслуживание
- ✦ Авиационный консалтинг
- ✦ Поддержание летной годности воздушных судов









Тел.: +7 495 500 32 21 (11)
Факс: +7 495 589 97 56

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

Sirius Aero освоил новый тип

Sirius Aero, российский оператор деловой авиации, продолжает увеличивать собственный флот самолетов. В конце апреля авиакомпания завершила процедуру внесения в сертификат эксплуатанта нового для себя типа воздушного судна - Bombardier Challenger 850. Самолет базируется в московском аэропорту «Внуково-3» и доступен для внутренних и международных полетов рейсов.

«Мы внимательно изучаем рынок, регулярно его мониторим в поисках лучших решений для наших клиентов», – комментирует Коммерческий директор Sirius Aero Евгения Покровская. – «14-и местный Challenger 850 мы выбрали, чтобы удовлетворить спрос корпоративных клиентов на самолеты с большим салоном».

Challenger 850 по уровню комфорта почти не уступает сверхдальним самолетам: просторная 2-х зонная

пассажи́рская кабина с рабочей зоной и местом для отдыха, большая зона кухни, возможность перемещаться в полный рост и доступ к багажному отделению во время полета.

Sirius Aero – одна из опытнейших российских компаний бизнес-авиации с крупнейшим собственным парком самолетов в Восточной Европе. Компания является аккредитованным членом Европейской и Российской ассоциаций деловой авиации ЕВАА и RUBAA.

Парк Sirius Aero представлен 20 комфортабельными, безопасными и надежными воздушными судами: бизнес джетами Legacy 600, Hawker 700/750/850XP/1000, Challenger 601, Challenger 850 и бизнес-лайнерами с VIP-конфигурацией салона Ту-134 и ЯК-42. Аэропорт базирования – Внуково-3, Москва.



**ВОЗДУШНЫЕ
ВОРОТА МОСКВЫ**
VIP GATEWAY TO MOSCOW



Pilatus Aircraft подвел итоги прошлого года

2017 год стал для швейцарского производителя Pilatus Aircraft чрезвычайно напряженным и удачным. Продажи составили почти 1 млрд. швейцарских франков (986 млн. швейцарских франков), клиентам было поставлено 115 самолетов, а штат превысил отметку в 2000 сотрудников, говорится в официальном сообщении компании. Объем заказов в настоящее время составляет 2,17 млрд. швейцарских франков, что обеспечивает производство на два года вперед.

2017 год стал поворотным годом в истории производителя. В декабре флагман компании – бизнес-джет PC-24 – был сертифицирован Европейским агентством по безопасности полетов (EASA) и Федеральным управлением гражданской авиации (FAA), а спустя неделю первый самолет был передан стартовому заказчику – американской компании PlaneSense. На

сегодняшний момент первый самолет уже налетал 250 часов.

В 2017 году впервые число штатных сотрудников компании превысило 2000 человек. За прошедший год было создано 152 новых рабочих места.

В 2017 году на 54% увеличилось количество поставок учебно-тренировочных самолетов. Их число составило 29 единиц. Все контракты были дополнены соглашениями о технической поддержке и обучении. За минувшие 12 месяцев клиенты получили 85 турбовинтовых самолетов Pilatus PC-12NG. Как комментируют в компании, это достижение еще более примечательно, учитывая, что многие производители самолетов во всем мире сообщили об уменьшении доходов от продаж.




PILATUS

PC-12 NG
САМЫЙ ПРОДАВАЕМЫЙ
ТУРБОВИНТОВОЙ САМОЛЕТ
В МИРЕ

NESTEROV AVIATION
Авторизованный центр продаж Pilatus PC-12

+7 495 796 1155
sales@nesterovavia.com

В Dassault довольны «конверсией заказов» на 6X

Руководители Dassault довольны темпом «конверсии заказов» на новый бизнес-джет Falcon 6X, о запуске проекта которого стало известно в феврале, после скандального разрыва отношений с Safran. По словам главы компании Dassault Falcon Jet Джона Розанваллона, Dassault воодушевляет ситуация, «которая наблюдается спустя три месяца после анонса». Большинство клиентов 5X позитивно отреагировали на «перезапуск» проекта и готовы переоформить ранее заключенные контракты. Именно это, по словам Розанваллона, является первым положительным показателем в программе.

Впрочем, комментировать количество новых заказов в компании не спешат. «Работа нашей компании в первые месяцы была очень активной, но говорить о конкретных продажах еще очень рано. Понятно лишь

одно – нашим клиентам нравится 6X», - резюмирует Розанваллон.

Напомним, что 28 февраля Dassault Aviation представил новый бизнес-джет Falcon 6X – по словам компании, самый просторный, передовой и универсальный двухдвигательный самолет в деловой авиации. Новый самолет дальностью 5500 морских миль совершит свой первый полет в начале 2021 года, а поставки запланированы на 2022 год. Для нового джета выбраны двигатели Pratt & Whitney Canada PW800. Falcon 6X получит самый большой, тихий и удобный пассажирский салон, по сравнению с любым самолетом в своем классе, и наибольший объем кабины, чем у любого другого бизнес-джета Falcon. Он будет оснащен самыми передовыми в отрасли цифровыми системами управления полетом и салоном.

6X в значительной степени основан на аэродинамике и характеристиках Falcon 5X, которые были подтверждены во время предварительной программы испытаний 5X. Но он оптимизирован под новый двигатель, предлагая большую дальность и более длинный салон.

Салон Falcon 6X имеет высоту 6 футов и 6 дюймов (1,98 м) и ширину 8 футов 6 дюймов (2,58 м) – самое высокое и широкое поперечное сечение в специально построенном бизнес-джете – и в длину почти 40 футов 8 дюймов (12,3 м). В нем могут разместиться 16 пассажиров в трех отдельных лаундж-зонах, что обеспечивает пространство для нескольких конфигураций, включая большую входную зону и отсек для отдыха экипажа и просторный задний лаундж.



Китай увеличивает самолетный парк

Согласно данным Азиатской ассоциации деловой авиации, парк деловых самолетов Китая увеличился до 580 воздушных судов (зарегистрированных в стране или аффилированных с китайскими владельцами), что является признаком восстановления рынка деловой авиации страны.

В конце 2017 года на китайском рынке насчитывалось 330 самолетов бизнес-джетов и 250 турбовинтовых самолетов, которые использовались для деловых поездок, а также в сфере «правоприменения и в гуманитарных целях».

Помимо этого, в Китае эксплуатируется порядка 900 вертолетов. Более половины китайского авиационного парка составляют турбинные самолеты, широко востребованные среди пользователей услуг бизнес-авиации.

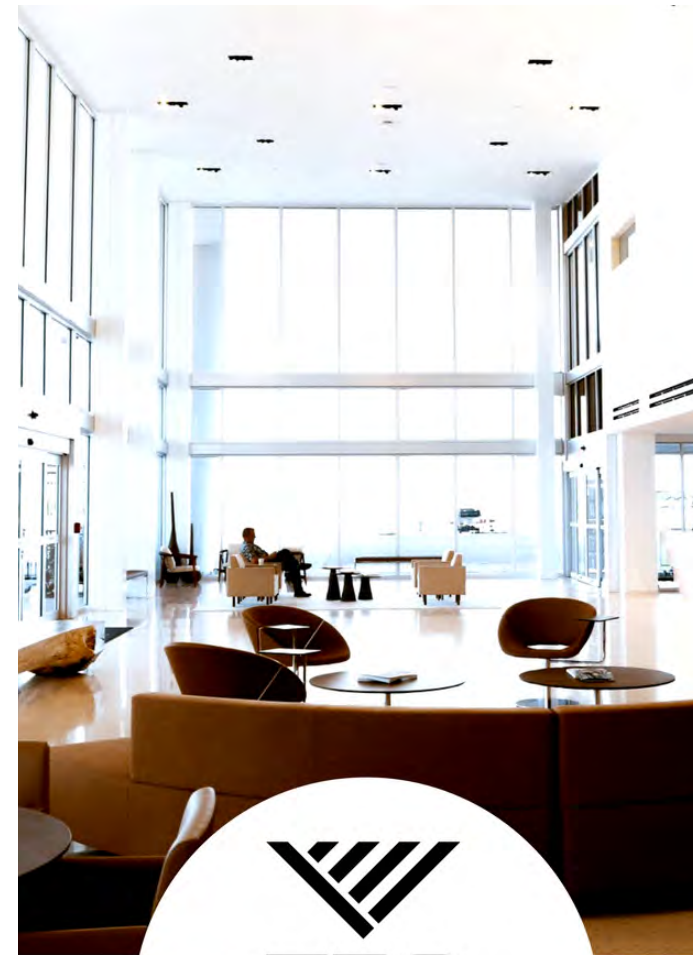
«Повышение деловой активности в связи с экономи-

ческим ростом в стране стимулирует покупку бизнес-джетов и спрос на услуги чартерных перевозок», - отметила председатель ассоциации Дженни Лау.

Все больше разбогатевших благодаря экономическому росту китайских предпринимателей хотят пользоваться более эффективным, удобным и комфортабельным транспортом.

«Китайская бизнес-авиация вернулась к более здоровому и рациональному развитию после нескольких лет замедления роста с 2013 года и предыдущего раунда расширения рынка», - сказала Дженни Лау.

Китай продвигает строительство аэропортов в секторах гражданской авиации и авиации общего назначения, которые пригодны для бизнес-авиации. К 2020 году в Китае будет построено 200 новых аэропортов, общее количество аэропортов в стране достигнет 500. Ожидается, что к 2030 эта цифра возрастет до 2000.



FBO
EXPERIENCE

FBOEXPERIENCE.COM
TOP SELECTED FBOS

Jet Aviation завершила сделку по покупке Hawker Pacific

Компания Jet Aviation завершила сделку по приобретению поставщика услуг бизнес-авиации Hawker Pacific за \$250 млн. О сделке было объявлено 11 апреля.

Теперь с этим приобретением Jet Aviation будет иметь 19 филиалов в Азиатско-Тихоокеанском регионе и на Ближнем Востоке, включая семь FBO, 14 техцентров и более 400 000 кв. футов ангарного пространства. Также компания получит 800 сотрудников Hawker Pacific.

Сделка также включает долю Hawker Pacific в совместном предприятии Shanghai Hawker Pacific Business Aviation Center в аэропорту Шанхая Хунцяо, четыре FBO в Австралии (Сидней, Брисбен, Кэрнс

и Перт) и объекты в аэропорту Сингапур Селетар и международном аэропорту Дубая Аль Мактум. После завершения строительства новой взлетно-посадочной полосы компания также построит полноценный комплекс в международном аэропорту Шанхай Пудун.

Роб Смит, президент Jet Aviation, сказал: «Сейчас мы можем продолжить расширение нашего текущего портфеля, выйти на новые рынки в Азиатско-Тихоокеанском регионе и на Ближнем Востоке и предложить больше возможностей и преимуществ для наших клиентов по всему миру. Объединение этих двух хорошо зарекомендовавших себя брендов укрепляет наше положение как одного из ведущих мировых поставщиков услуг бизнес-авиации».



JETFLITE

Мы превращаем Вашу обычную поездку в незабываемое путешествие!



- ✈ Чартерные авиаперевозки
- ✈ Управление воздушными судами
- ✈ Медицинские рейсы
- ✈ Техническое обслуживание воздушных судов
- ✈ Грузовые авиаперевозки
- ✈ Уникальная конфигурация Challenger-604 до 18 пассажиров



Jetflite Sales 24/7
tel. +358 20 510 1900
sales@jetflite.fi



Jetflite Московский офис
Tel: +7 926 08 20 1 20
evgeny.vorobyev@jetflite.fi



Bombardier переносит производство бизнес-джетов Global

Bombardier Aerospace переводит производство бизнес-джетов Global 5000, 6000 и 7000 из своего нынешнего производственного комплекса в аэропорту Toronto Downsview на новое место в соседний аэропорт Toronto Pearson. Завершиться процесс перевода в 2021 году.

Производитель продает свой объект в Toronto Downsview, где он также выпускает региональные турбовинтовые Q400, Совету по инвестициям в пенсионном фонде государственного сектора (PSP Investments) за \$635 млн. Bombardier заключил долгосрочный договор аренды с Управлением аэропортов Большого Торонто (GTAA) на участок площадью 38 акров (154 тысячи кв. м.) в Международном аэропорту Toronto Pearson, где компания откроет новый центр передового опыта и цех окончательной сборки самолетов семейства Global.

Ожидается, что сделка по Downsview с PSP Investments будет закрыта во втором квартале. Однако, согласно договору аренды с PSP Investments, Bombar-

dier получит возможность работы в Downsview на срок до трех лет с двумя дополнительными периодами продления на один год. Bombardier еще не объявил, когда и куда будет перенесено производство Q400.

«В рамках пятилетнего плана Bombardier мы проанализировали наши объекты по всему миру, чтобы обеспечить самую эффективную и рентабельную деятельность, необходимую для поддержки наших целей», - сказал президент и главный исполнительный директор Bombardier Inc. Алена Бельмара. «Сегодня мы используем только около 10% из 370 акров в Downsview и несем все расходы по эксплуатации 7000-футовой взлетно-посадочной полосы. Таким образом, мы очень рады достижению договоренностей с PSP Investments и GTAA. Они позволяют нам монетизировать недоиспользуемый актив и оптимизировать наши бизнес-операции, а также поддерживать дальнейшее экономическое развитие и рост рабочих мест в Торонто».



авиа
бизнес
групп

www.aviagroup.ru
ops@aviagroup.ru

+7 495 789 38 06

125445 Москва
Ленинградское шоссе
дом 65, строение 3

Airbus Helicopters поставил 200-й H145

Компания Airbus Helicopters поставила 200-й вертолет H145. Заказчиком юбилейного вертолета стал норвежский оператор санитарной авиации Norsk Luftambulans (NOLAS). Всего NOLAS успешно эксплуатирует восемь H145 и семь H135. Теперь Norsk Luftambulans – единственный в мире EMS-оператор с парком вертолетов, полностью оборудованных новейшей авионикой Helionix. Кстати, общемировой налет H145 превысил отметку в 100 000 часов с начала эксплуатации в 2015 году. А с учетом всех моделей семейства (H145, EC145 и BK117) эта цифра составит более 5 000 000 часов! Всего в мире эксплуатируется более 1400 вертолетов данного семейства.

А в июле 2017 года компания сертифицировала и внесла в руководство по эксплуатации вертолета H145 новую процедуру выполнения полетов, в рамках которой оператор вертолета H145 может выполнить взлет с взлетным весом в 3,8 тонн. Это обеспечит дополнительные преимущества при выполнении

правоохранительных операций, а также при эксплуатации вертолета для государственных и военных нужд, когда возникает необходимость взять на борт больше оборудования и пассажиров или использовать больше топлива.

По мнению операторов, H145 уже зарекомендовал себя как подлинно многоцелевой вертолет. Его компактный размер, разнообразие вариантов оборудования салона и выдающиеся летные характеристики открывают массу возможностей для выполнения миссий. Кроме того, H145 используется для транспортировки персонала на морские платформы, а также есть заказы на корпоративную версию, предназначенную для деловых поездок. 4-тонный двухмоторный вертолет H145 был представлен на выставке Heli-Expo-2011 в качестве модели для служб экстренной медицинской эвакуации, поиска и спасения, а также для корпоративных перевозок.



24-26 мая

HELIRUSSIA 2018

Организатор: **МИНПРОМТОРГ РОССИИ**
 Титульный спонсор: **ВЕРТОЛЕТЫ РОССИИ**

XI Международная выставка вертолетной индустрии

КРУПНЕЙШАЯ ВЕРТОЛЕТНАЯ ВЫСТАВКА В ЕВРОПЕ

Устроитель: **РВС** (Российское выставочное общество)
 При поддержке: **АВИ** (Авиационная выставка и инновации)

Москва, МВЦ «Крокус Экспо»
www.helirusia.ru

6+

Усиление бренда

В начале года компания Jet Catering, ведущий поставщик питания класса «люкс», открыла новое ультрасовременное производство на территории аэропорта Шереметьево, а также полностью обновила фирменный стиль и айдентику.



Теперь пришла пора познакомиться с новым бренд-шефом компании – Вивьеном Лебек (Vivien Lebecq).

Вивьен родился и рос на юго-западе Франции. Работает в гастрономии более 26 лет.

За его плечами колоссальный опыт работы в кулинарных школах, кейтерингах, а также ресторанах, отмеченных звездами Мишлен.

Как сообщили в компании Jet Catering, в данный момент бренд-шеф занимается проработкой эксклюзивного летнего меню, а также готовится к участию в Sky Delight Awards – Международном Кулинарном соревновании шеф-поваров кейтерингов, которое состоится 15 мая в рамках Форума SKYSERVICE 2018.

Jet Catering приглашает всех читателей BizavNews поддержать Вивьена и поболеть за компанию!



Американский десант в Европе

Американская компания Textron в рамках ежегодной женеvской выставки EBACE 2018 представит на статической площадке сразу 10 воздушных судов. Об этом BizavNews рассказали в оргкомитете выставки. Мероприятие в этом году пройдет с 29 по 31 мая, традиционно в выставочном центре PalExpo.

Textron представит, практически всю линейку своей продукции. В числе заявленных самолетов и вертолетов:

- Cessna Citation Longitude
- Cessna Citation Longitude (в ливрее заказчика)
- Cessna Citation Latitude
- Cessna XLS+
- Cessna CJ3+
- Cessna M2
- Beechcraft King Air KA350i
- Cessna Grand Caravan
- Bell 429
- Bell 505

Как ранее писал BizavNews, поставки бизнес-джетов и турбовинтовых самолетов Textron Aviation в первом квартале выросли на 18,2%, а продажи новых бизнес-джетов и турбопропов увеличились на 33%, по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. По словам председателя и главного исполнительного директора Textron Inc. Скотта Доннелли, сильные заказы в этом году дали соотношение поставленных самолетов к заказанным на уровне 1,3:1. В первом квартале подразделение Textron Aviation поставило 36 бизнес-джетов Citation и 29 турбовинтовых самолетов King Air по сравнению с 35 реактивными и 20 турбовинтовыми самолетами в течение первых трех месяцев 2017 года.

ASL и JetNetherlands запускают Air Charters Europe

В Бельгии появилась новая авиакомпания. Air Charters Europe (ACE) входит в группу ASL и специализируется на предоставлении в чартер частных самолетов для групповых путешествий. ACE является первой компанией в Бенилюксе, которая позволяет группам от 20 пассажиров напрямую нанимать эксклюзивный самолет без привлечения третьих сторон.

Первый самолет, который будет использоваться ACE, Embraer ERJ 135, вмещающий 30 человек, был официально представлен в понедельник, 7 мая, в аэропорту Антверпена.

«До недавнего времени небольшие группы полагались на третьих лиц в вопросе фрахтования такого самолета», - говорит Филипп Бодсон, генеральный директор ASL Group и Air Charters Europe. «Это часто неинтересно для многих компаний, потому что самолет должен лететь из-за границы. С Air Charters Europe мы хотим изменить такую ситуацию и позволить нашим многочисленным клиентам из Бенилюкса комфортно путешествовать группами».

ERJ 135 адаптирован в соответствии с потребностями и пожеланиям клиентов компании: «Весь прежний салон был демонтирован, и вместо него установлен интерьер, который будет напоминать пассажирам о частном самолете», - говорит Бодсон. «У каждого кресла есть своя розетка, пространство между креслами намного больше, чем вы можете ожидать, стены были отделаны ультрамягкой кожей, а столы и туалеты были отделаны высококачественными материалами».

«Наконец, багажные отсеки были удалены, что придало салону самолета гораздо больше простора и была установлена дополнительная звукоизоляция, так что уровень шума в салоне будет намного меньше, по сравнению с обычным самолетом. Короче говоря, комфорт и пассажирский опыт не будет превзойденным».

В настоящий момент компания ведет переговоры по второму, более крупному самолету, который будет вмещать 42 человека, того же типа – ERJ 145. В среднесрочной перспективе Air Charters Europe рассчитывает иметь во флоте несколько самолетов, которые будут базироваться в разных регионах.



Bombardier отчитался о Q1 2018

Компания Bombardier Business Aircraft (дочернее подразделение по производству деловых самолетов Bombardier) в первом квартале текущего года передала заказчикам три Learjet 70/75, 12 Challenger 350, шесть Challenger 650 и 10 Global 5000/6000, что на три машины больше, чем за аналогичный период прошлого года. Доходы подразделения в первом квартале выросли на 9% и достигли \$1,11 млрд.

Комментируя итоги работы в первом квартале, глава Bombardier Inc. Ален Бельмара отметил, что поставки нового флагмана Global 7000 начнутся ближе к концу года. В следующем году Bombardier поставит клиентам, как минимум, 20 Global 7000, а к 2021 году поставки вырастут до 40 машин в год. Ближайший слот на поставку – третий квартал 2021 года.

Напомним, что Bombardier за двенадцать месяцев минувшего года передал заказчикам 140 бизнес-джетов. Поставки распределились следующим образом: 56 Challenger 350, 45 Global 5000/6000, 23 Challenger 650, 14 Learjet 70/75 и два Challenger 850. Количество поставленных самолетов выросло на пять машин по сравнению с прогнозом, сделанным в начале года. Однако по сравнению с 2016 годом «просели» на 16,4% (в 2016 году поставлено 62 Challenger 350, 51 Globals, 26 Challenger 605/650 и 24 Learjet).

Bombardier прогнозирует в 2018 году 135 поставок, что соответствует уровню 2017 года. Но основным различием между поставками в прошлом и в текущем году станет присутствие модели 7000. Bombardier находится на пути к сертификации и передачи клиентам первых Global 7000 в конце этого года.

Толмачево расширяет перечень услуг для бизнес-авиации

Аэропорт Толмачево (Новосибирск) внедряет новую технологию обслуживания рейсов бизнес-авиации. Начиная с апреля 2014 года сопровождение VIP-рейсов осуществляет группа супервайзеров. Высококласные специалисты, владеющие английским языком, обеспечат полную координацию всех предполетных процедур и оперативно решат все возникающие в процессе вопросы. При обслуживании международных рейсов супервайзеры работают в плотном взаимодействии с таможенным постом и контрольно-пропускным пунктом, расположенными в аэропорту Толмачево.

Бизнес-авиация - перспективный сегмент развития авиационной деятельности аэропорта Толмачево.

Авиапредприятие располагает техническими возможностями приема любых типов воздушных судов и предлагает своим VIP-клиентам полный спектр услуг, включая трансфер из гостиницы, обработку багажа и обслуживание в залах повышенной комфортности. Доступен заказ эксклюзивного бортового питания от «Толмачево Кейтеринг», совместного предприятия аэропорта и мирового лидера в кейтеринговом обслуживании авиации LSG Sky Chefs.

Аэропорт Толмачево предоставляет услуги российским и иностранным клиентам и является наиболее оптимальным аэропортом для технических посадок бизнес-джетов на маршрутах между Европой и Азией, Москвой и Дальним Востоком и т.д.



Настоящая любовь к Gulfstream

Один из самых влиятельных бизнесменов Ирландии – Денис О’Брайен – получил свой новый бизнес-джет Gulfstream G650. Самолет стал седьмым по счету в копилке ирландского предпринимателя. Свой первый GIV EI-CVT Денис О’Брайен получил в апреле 2001 года, после были три G550 (2005, 2008 и 2011 года выпуска). А дальше предприниматель пересел на G650. Первый самолет M-GSIX был поставлен в 2013 году, а M-YSIX в ноябре 2015 года.



В 2015 году, Денис О’Брайен выставил на продажу свой Gulfstream G650 M-GSIX, 2013 года выпуска, для замены на ультрадальний G650ER. Тогда аналитики констатировали, что видимо Ирландия действительно находится на краю земли и покрыть расстояние до крупных мировых центров способна исключительно ER модификация популярного джета. Теперь, спустя два года, Денис О’Брайен вновь получил новый самолет.

Денис О’Брайен в настоящее время самый богатый ирландец с состоянием в \$5 млрд. О’Брайен связан с различными национальными и международными коммуникационными компаниями. Является создателем и главой консорциума Esat Digifone, выигравшего лицензию на мобильные телефоны в 1990-х годах. Основал международную коммерческую авиакомпанию Aergo Capital Limited – зарегистрированную в Дублине, с офисами в Найроби, Сингапуре, Сантьяго и Йоханнесбурге. Он является главным акционером Sterling Energy и Sir Anthony O’Reilly’s Independent News & Media (IN&M).

Pilatus выкатил первый PC-24 для Royal Flying Doctor Service

Pilatus Aircraft выкатил из цеха окончательной сборки первый из двух PC-24, предназначенных для австралийского медицинского оператора Royal Flying Doctor Service. Самолет готовится к своему первому полету, вторая машина будет готова в течении двух недель. После выполнения всех летных тестов на воздушных судах будет установлено медицинское оборудование. Оператор получит машины в третьем квартале текущего года.

Как комментируют в Royal Flying Doctor Service, преимущества нового реактивного самолета заключаются в низких эксплуатационных расходах и возможностью эксплуатации с коротких и коротких и даже необорудованных взлетно-посадочных полос. Австралийский оператор выбрал конфигурацию 2 пациента + 4 медика (или сопровождающих) + медицинское оборудование. Грузовая дверь обеспечивает

легкую погрузку и разгрузку, а кабина по мере необходимости может быть переконфигурирована для максимальной гибкости оператора.

В начале декабря 2017 года Pilatus Aircraft получил сертификаты типа от Европейского агентства по безопасности полетов (EASA) и Федерального авиационного управления США (FAA) на первый в истории швейцарский бизнес-джет. Pilatus инвестировал более 500 миллионов швейцарских франков собственных средств в программу разработки PC-24. Еще 150 миллионов франков пошли на здания и современное производственное оборудование в Штансе, чтобы расширить производственные мощности для PC-24. В настоящее время Pilatus имеет восемь PC-24 на сборочной линии в Штансе, а на 2018 год запланировано 23 поставки клиентам по всему миру.



Ансат проходит китайское одобрение

В рамках процедуры валидации российского сертификата типа Ансата в Китае представители Управления гражданской авиации КНР (СААС) посетили Казанский вертолетный завод (КВЗ) холдинга «Вертолеты России» (входит в Госкорпорацию Ростех). В течение 10 дней они ознакомились с производством вертолетов на предприятии и провели оценочные полеты Ансата.

В рамках экскурсии по предприятию представители СААС побывали в фюзеляжно-сборочном, монтажно-сборочном, малярно-обойном цехах, увидели токарную механообработку, оценили работу летно-испытательного комплекса и лаборатории динамических испытаний. Члены делегации ознакомились со всей производственной цепочкой сборки Ансата.

Также специалисты Казанского вертолетного завода провели презентации по конструкции вертолета, системе контроля качества изделий, сервисным бюллетеням и директивам летной годности. В программе работы комиссии также были предусмотрены совместные летные испытания, оценка работы приборов и валидационный полет вертолета Ансат.

«Мы выполнили большой объем работ по подготовке сертификации вертолета Ансат в Китае. Соответствующая заявка в начале года была передана авиационным властям КНР. Отчет инспекторов, которые посетили КВЗ, должен лечь в основу решения по валидации российского сертификата типа в этой стране. Мы получили от китайской стороны только позитивные оценки, поэтому, надеюсь, что решение окажется положительным и будет принято в ближайшее время», - отметил генеральный директор холдинга «Вертолеты России» Андрей Богинский.

Три новых eVTOL представлены на Uber Elevate

Три новых концепции электрических вертикально-взлетающих (eVTOL) городских авиатакси представлено на втором ежегодном саммите Uber Elevate, который состоялся на этой неделе в Лос-Анджелесе.

Embraer представил четырехместный DreamMaker от своего нового подразделения Embraer X, которое базируется в Мельбурне, штат Флорида, с командами разработчиков, созданными в Силиконовой долине и Бостоне. Фюзеляж DreamMaker не далеко ушел от традиционного вертолета, но eVTOL приводится в движение с помощью восьми несущих роторов и толкающего винта в хвосте.

«Мы неустанно стремимся к постоянному росту, и благодаря Embraer X мы будем стимулировать инновации и ускорить создание новых предприятий с потенциалом экспоненциального роста. Городская мобильность созрела для трансформации, и мы стремимся играть важную роль на этом ключевом рынке», - сказал генеральный директор Embraer Пауло Сезар де Соуз э Сильва.

Кроме того, Karem Aircraft показала концепт четы-

рехвинтового Butterfly, который оснащен технологией «оптимальной скорости ротора». Генеральный директор Karem Бен Тиньер сказал, что конструкция винта с переменной скоростью вращения обеспечивает «более высокий уровень безопасности и более низкий шум по сравнению с другими конструкциями. Наши большие роторы позволяют потреблять меньше энергии от батарей, чем у летательных аппаратов с небольшими винтами, что обеспечивает непосредственную экономическую целесообразность, не дожидаясь перспективных батарей».

Словенская компания Pipistrel приоткрыла тайну семейства eVTOL, которое использует конструкцию крыла с отдельными специализированными системами подъема и крена. «Ничто не наклоняется», - сказал директор по исследованиям и разработкам Pipistrel Тине Томазик, который так и не раскрыл деталей проекта.

Между тем, Uber сообщил о начале тестирования в Лос-Анджелесе своей сети Elevate. Столица Калифорнии присоединилась к Далласу и Дубаю, и компания рассчитывает начать здесь полеты к 2023 году.



Наши на AVACE 2018

Делегация Центра бизнес-авиации «Внуково-3» совместно с компаниями ВИППОРТ и «РусАэро» приняла участие в работе ежегодной выставке AVACE-2018, которая в середине апреля прошла в китайском Шанхае. Партнеры стали единственными российскими участниками главного международного события на рынке деловой авиации Азии.

В рамках работы выставки был проведен ряд встреч и переговоров с потенциальными клиентами. Особо был отмечен интерес со стороны китайских бизнес-операторов, планирующих расширить сферу своей деятельности, включив в нее Россию. Также интерес посетителей выставки вызвала подготовка к проведению Чемпионата Мира по футболу 2018 и возможность выполнения чартерных рейсов и обслуживания воздушных судов в период Мундиаля. Партнеры отметили, что готовы справиться с любой нагрузкой и предоставить гостям все необходимое для комфортного пребывания в нашей стране.

Как отметили участники, в этом году AVACE стала значительно больше и интереснее, как по количеству экспонентов, так и по «качеству диалога».

«На фоне реальных экономических и, отчасти, политических корректировок мы наблюдаем активность со стороны ряда стран Азиатско-Тихоокеанского региона, которые все чаще обращают свой взор в сторону России. Мы подробно рассказали о возможностях московского комплекса для обслуживания рейсов деловой авиации «Внуково-3» и наших дочерних компаний, которые присутствуют во многих городах нашей страны. Мы надеемся, что позитивные диалоги уже скоро выльются в реальные партнерские отношения, и готовы оказывать компаниям разноплановую поддержку в различных сегментах», - комментируют в российские участники выставки.

В этом году многие экспоненты планировали не только показать свои последние разработки, но и по возможности найти ответы на многие вопросы, включая будущее азиатского рынка деловой авиации в целом, и Китая в частности. Сложные процессы либерализации воздушного пространства, антикоррупционный закон и нежелание делить небо с зарубежными операторами, выводят проблемы Поднебесной из разряда локальных в региональные. Впрочем, многие игроки уже готовы к некоторой коррекции на этом рынке, но все же хотят понять, насколько кризис, а вернее замедление роста, скажется на доходах компаний и какие объемы возможных инвестиций в будущем будут необходимы для собственного развития в регионе.

Как комментируют Президент и главный исполнительный директор NВАА Эд Болен, AVACE исторически оптимальная площадка для встречи ведущих игроков на азиатском рынке, а в нынешних условиях

выставка стала еще и дискуссионным местом по самым злободневным вопросам отрасли. Ну и конечно же AVACE – это ярмарка, на которой заключаются достаточно крупные контракты и анонсируются планы по развитию. Этому яркое свидетельство – количество участников и воздушных судов.

«Потенциал для бизнес-авиации в Азии огромен. Население, экономическая активность, и необходимость покрытия расстояния между бизнес-центрами – в случаях, когда нет практической альтернативы – огромна. Но на азиатском рынке деловая авиация находится в начале своей эволюции. Эти факторы объясняют необходимость проведения Азиатской конференции и выставки бизнес-авиации AVACE в Шанхае. Конференции и семинары, которые прошли в рамках выставки, были посвящены вопросам развития бизнес-авиации, ее перспективам в регионе и мире. И мы получили очень хорошие отклики», - комментируют в Asian Business Aviation Association.



Формула 1 в Баку

Азербайджанский бизнес-оператор SW Business Aviation (Silk Way Business Aviation) подвел итоги работы в период проведения этапа Формула-1 Гран-при Азербайджана, который прошел в Баку 27-29 апреля. В рамках Гран-при также были проведены и соревнования Формулы-2. Как рассказали BizavNews в компании, за этот период было обслужено 1037 пассажиров. Общее количество чартерных рейсов, прибывших на этап, превысило отметку в тридцать воздушных судов различной пассажироместимости (33 самолета). Как отмечают в компании, пик вылетов пришелся на день закрытия мероприятия 29 апреля. «Для обслуживания рейсов было задействовано 70% сотрудников службы наземного обслуживания и 30% сотрудников на регистрации, а также были привлечены дополнительные силы из структурных подразделений - главного управления таможенной службы на воздушном транспорте, пограничной службы и службы безопасности. Все прошло на высоком

уровне, без задержек и каких-либо происшествий», - комментируют в SW Business Aviation.

В этом году в составе 10 команд приняли участие 20 пилотов - «Mercedes» Льюис Хэмилтон, Вальттери Боттас, в составе «Ferrari» Себастьян Феттель, Кими Райконен, в составе «Red Bull» Даниэль Риккардо, Макс Ферстаппен, в составе «Force India» Серхио Перес, Эстебан Окон, в составе «Williams» Ленс Стролл, Сергей Сироткин, в составе «Renault» Нико Хюлькенберг, Карлос Сайнс, в составе «Toro Rosso» Пьер Гасли, Брендон Хартли, в составе «Haas» Ромен Грожан, Кевин Магнуссен, в составе «McLaren Honda» Фернандо Алонсо, Стоффель Вандорн, в составе «Sauber» Маркус Эрикссон и Шарль Леклер.

Напомним, что SW Business Aviation в 2017 году увеличил трафик на 20% по сравнению с предыдущим годом. Среди самых популярных направлений в

компании выделяют Москву, Дубай, Лондон, Стамбул, Тбилиси, а также внутри страны туристические полеты в направлении Габалы. Российские клиенты по-прежнему входит в тройку заказчиков SW Business Aviation, пропуская вперед лишь представителей арабского мира и местных клиентов, рассказали BizavNews в компании. В июле прошлого года SW Business Aviation приступила к эксплуатации второго самолета Airbus ACJ319.

В настоящее время SW Business Aviation является одним из крупнейших операторов бизнес-авиации в Каспийском регионе. Компания эксплуатирует почти всю линейку самолетов Gulfstream, среди которых модели G650, G550, G450, G200 и G280. В воздушном парке перевозчика также имеется ACJ319 и двадцатиместный ATR 42-500 в VIP-компоновке. Кстати, салоны всех бизнес-джетов компании выполнены по индивидуальным дизайнерским проектам. Компания базируется в Международном аэропорту им. Гейдара Алиева. Компания была основана в 2007 году, но, несмотря на «юный» возраст, быстро и успешно развивается. Являясь членом ЕВАА (Европейской ассоциации бизнес-авиации), компания гарантирует соответствие воздушного флота всем международным стандартам. Сейчас в компании работает около 100 человек.

Трасса Формулы-1 в Баку (Baku City Circuit) – это самая настоящая уличная трасса, расположенная в центре крупного города в столице Азербайджанской Республики. 6-километровый трек частично проходит по самому центру Баку, в том числе вдоль старого города. Это самая быстрая из городских трасс, а по длине круга уступает лишь Спа. Трек включает десять трибун, башню дирекции гонки, комплекс боксов с Паддок-клубом на верхнем этаже и другие объекты инфраструктуры.



Airbus и Audi представляют совместный сервис для перевозки пассажиров

Компания Airbus совместно с немецким автопроизводителем Audi разработали уникальное решение в области городской мобильности. С начала лета Airbus и Audi предложат мультимодальный комплексный сервис перевозки пассажиров на платформе Voom – уже ставшего популярным приложения по заказу вертолетного такси. Первыми новую услугу протестируют пассажиры в Сан-Паулу и Мехико. В результате сотрудничества компании смогут предложить клиентам принципиально новый уровень городской мобильности, объединив перелеты на вертолетах Airbus с премиум-поездками на автомобилях Audi.

«Наше партнерство с Audi – ответ настоящим и будущим вызовам городской мобильности. Этот первый шаг в развитии сотрудничества позволит нам предложить мультимодальные транспортные решения для самых загруженных мегаполисов мира», – отметил генеральный директор Airbus Том Эндерс (Tom Enders). – Мир стремительно урбанизируется, наземная инфраструктура уже не способна соответствовать требованиям завтрашнего дня. Растущая нагрузка дорог ограничивает возможность свободно перемещаться в городе и заставляет пассажиров тратить время и деньги. Перевод воздушного пространства в третье измерение городской транспортной сети станет революцией в нашей жизни – и Airbus готов ее совершить», – добавил он.

«Audi Group стремится улучшить мобильность в городах, внедряя инновационные интеллектуальные решения. В 2018 году мы совместно с Airbus и нашим дочерним предприятием Italdesign представили первую модульную систему Urban Air Mobility», – сказал генеральный директор Audi Руперт Штадлер (Rupert Stadler). – «Сегодня с помощью Airbus и Voom мы переходим к следующему шагу, чтобы предложить

новый премиальный сервис. В процессе реализации проекта мы сможем лучше понять, как обеспечить бесперебойные мультимодальные перевозки в сотрудничестве с самыми надежными партнерами».

Компания Airbus уже успешно провела испытания сервиса вертолетного такси Voom в Сан-Паулу. Цель проекта – разгрузить городской трафик, сделав полет на вертолете более доступным и экономичным. С марта 2018 года сервис работает и в Мехико.

Airbus и Italdesign сотрудничают в рамках проекта Pop Up – полностью электрической пилотируемой модульной системы: капсулы, которая интегриру-

ется с наземным или воздушным модулем в зависимости от необходимости. Кроме того, команды работают над созданием принципиально нового транспортного средства. Летающий автомобиль CityAirbus, полет которого состоится в 2018 году – это аппарат вертикального взлета и посадки (VTOL), рассчитанный на четырех пассажиров. Аэротакси Vahana предлагает тот же функционал для одиночных пассажиров и грузоперевозок. Оно совершило свой первый полет в январе 2018 года. В Сингапуре компания сотрудничает с Национальным университетом страны в рамках проекта Skyways – системы транспортировки посылок с использованием автономных дронов.



Продажи крупных джетов улучшились

По аналитическим данным компании Amstat, в первом квартале 2018 года на вторичном рынке деловой авиации выросли продажи тяжелых бизнес-джетов, с увеличением количества сделок и сокращением запасов. В недавно выпущенном обзоре вторичного рынка бизнес-джетов и турбопропов за первый квартал компания сообщает о уменьшении количества доступных воздушных судов на вторичном рынке бизнес-авиации, но также о замедлении продаж и снижении цен в «легких» сегментах.

В первом квартале наблюдалось увеличение продаж

старых тяжелых самолетов – тех, которые весят не менее 40 000 фунтов и имеют возраст более 20 лет – новых покупателей нашли 2,7% от активного флота. Это несколько больше, чем 1,6% за тот же период год назад. Аналогичным образом, продажи тяжелых самолетов среднего возраста – между 11 и 20 годами – в первом квартале этого года выросли и составили 2,4% от активного флота по сравнению с 2% в первом квартале 2017 года. Эта тенденция прослеживалась и с более новыми тяжелыми джетами, поскольку на вторичном рынке реализовано 1,9% таких самолетов по сравнению с 1,1% год назад.



Продажи новых джетов среднего размера – от 20000 фунтов до 40 000 фунтов – в первом квартале замедлились. По данным Amstat, в первом квартале 2017 года перепроданы 2,2% активного флота, в то время как в этом году только 1,5%. Продажи свежих легких бизнес-джетов также немного сократились, при этом в первом квартале текущего года владельцев поменяли 2% самолетов от активного флота по сравнению с 2,1% годом ранее.

Продажи турбовинтовых самолетов были стабильными, составляя в среднем от 1,7% до 1,8% в первых кварталах последних двух лет во всех возрастных сегментах.

Также Amstat сообщает, что во всех рыночных и возрастных сегментах стало доступно для продажи меньшее количество активных самолетов. Только 4,9% в сегменте новых тяжелых джетов выставлены на продажу по сравнению с 8% год назад. А количество тяжелых самолетов среднего возраста, выставленных на продажу, упало за последний год с 10,2% до 7,3%, что является самым низким уровнем с 2008 года.

Запасы старых среднеразмерных самолетов сократились за год с 6,9% до 5,6%. Кроме того, количество новых легких джетов, выставленных на продажу, сократилось с 8,6% год назад до 5,8% в текущем году. По данным Amstat, это самый низкий процент в данном сегменте рынка. Также снизилось относительное количество на вторичном рынке старых джетов и турбовинтовых самолетов.

Запрашиваемые цены на тяжелые бизнес-джеты выросли и сейчас на 9,1% выше для новых моделей, но все еще находятся на низком уровне для многих моделей среднего и легкого классов.

VistaJet объявила о результатах 2017 года

Компания VistaJet объявила о результатах работы в 2017 финансовом году. Оператор, базирующийся на Мальте, продемонстрировал очередной раз сильные результаты, которые доказали лидирующую позицию компании в мире, при этом доходы от выполнения рейсов выросли на 22%, что обусловлено продолжающейся популярностью уникальной и привлекательной модели программ, а также более благоприятным тенденциям на рынке. Также наблюдался рост EBITDA на 28% за счет масштабируемой инфраструктуры и технологических преимуществ. Результаты работы соответствуют восходящей траектории, которую VistaJet поддерживает с момента создания, а органический рост доходов ежегодно составлял более чем 18% в период с 2008 по 2017 год.

Благодаря глобальной платформе, обширная клиентская база VistaJet в значительной степени защищена от политической или экономической неопределенности на некоторых рынках и может извлечь выгоду из положительных экономических результатов в каждом регионе. Это было продемонстрировано в 2017 году, так как VistaJet наблюдала рост налета на всех своих основных рынках, что значительно опережало общую динамику рынка. США возглавили эту экспансию с ростом на 39%.

«2017 год – еще один рекордный год. Наряду с захватом доли рынка полной и долевой собственности во всех основных регионах, включая крупнейший в мире рынок – США, мы укрепили свои позиции

как предпочтительный бренд для ведущих мировых бизнес-лидеров и предпринимателей. За последние двенадцать месяцев мы перевезли больше руководителей и председателей компаний на большее количество направлений, чем раньше», – говорит Томас Флор, основатель и председатель VistaJet. «Наша стратегия, как с точки зрения географии, так и услуг, работает. Мы по-прежнему видим устойчивый рост нашего бизнеса и сохраняем способность адаптировать наши предложения для удовлетворения спроса в каждом регионе. Особенно приятно видеть, что весь наш портфель решений показал рост в прошлом году».

«Мы входим в 2018 год в фантастической позиции. Наша уникальная технологическая платформа и флот позволяют нам возглавлять рынок и использовать любые новые возможности. Мы стремимся стать игроком №1 на каждом рынке, на котором работаем, и мы рассчитываем быстро продвинуться к этой цели в течение следующих двенадцати месяцев», – продолжил он.

По данным VistaJet, рынок в целом был в течение последнего десятилетия жизнеспособным, о чем свидетельствует постоянный рост. Эта тенденция продолжалась в 2017 году, так как мировой рынок вырос на 5%, использование самолетов вернулось к уровням, которые не наблюдались со времени рецессии, а налет в настоящее время находится на самом высоком уровне с 2008 года.

Кроме того, существует ряд макротрендов, поддерживающих позицию VistaJet на рынке. Значительный переход от владения активами наблюдается на всех континентах. Кроме того, конкурентный глобальный экономический ландшафт требует, чтобы бизнес-джеты были доступны в любой точке мира.



Get1Jet – новый коммерческий оператор PC-12 на юге Франции

1 марта 2017 года однодвигательные турбовинтовые самолеты были допущены к коммерческим полетам в Европе. Get1Jet – это новая компания с юга Франции. Она стала одним из первых операторов, который понял огромный потенциал PC-12 для чартерных перевозок. Их новый PC-12 NG находится в коммерческой эксплуатации с ноября 2017 года.

Жан-Батист Пари работал инженером в нефтяной компании на юге Франции до того, как организовал Get1Jet. Его собственный опыт деловых поездок был преимущественно неудовлетворительным – в основном из-за своей неэффективности. «Время в пути с юга Франции в более отдаленные города Европы занимало много времени, перелеты стоили дорого, а иногда нам приходилось делать по несколько пересадок, что доставляло много неудобств». Так возникла идея о сервисе для деловых людей, которые часто путешествуют по делам бизнеса, но не имеют достаточно средств для приобретения собственного самолета.



После маркетингового исследования и общения с местными представителями бизнеса Жан-Батист и его отец, Жан-Франсуа Пари, приняли окончательное решение создать компанию Get1Jet.

Долгое ожидание подтверждения

В первоначальные планы Get1Jet входила покупка бизнес-джета. Но весной 2016 года стало понятно, что Европейское агентство по безопасности полетов (EASA) готовится разрешить использование однодвигательных самолетов для коммерческих полетов, и приобретение Pilatus стало очень интересной идеей: «этот самолет более экономичный, чем бизнес-джет, а также обладает уникальным преимуществом использовать короткие, неподготовленные ВПП», – объясняет Жан-Батист. Многочисленные встречи с RUAG и авторизованным центром Pilatus во Франции убедили директоров новой компании в Ле-Кастелле (LFMQ) сделать выбор в пользу совершенно новой модификации Pilatus – PC-12 NG. Самолет был передан компании в мае 2017 г. Однако прошло еще 6 месяцев прежде, чем авиационные структуры выдали Сертификат Эксплуатанта (АОС), необходимый для коммерческих полетов. Все это время ушло на подготовку документов и информации, запрашиваемой французскими авиационными властями, ведь это была первая заявка на коммерческую лицензию для однодвигательного самолета! В конце концов, АОС был выдан 21 ноября 2017 – что явилось большим событием для Get1Jet, которое с размахом отметили в Ле-Кастелле!

В выигрышном положении для Гран-при Франции

Коммерческие полеты показали многообещающий старт. Стыковочные рейсы – один из самых сильных

преимуществ компании. Огромное количество запросов на полеты поступает из крупных аэропортов в маленькие с короткими ВПП, многие из которых вообще покрыты травой. Организация полетов осуществляется командой из семи человек.

Get1Jet с нетерпением ожидает очень важное мероприятие у себя на родине: гоночный трек Поль Рикар расположен рядом с Международным аэропортом Ле-Кастелле. Этот гоночный трек был построен в 1970 году и ежегодно принимал Гран-при Франции Формулы 1 до 1990 года. После долгого отсутствия Формулы 1 возвращается в Ле-Кастелле, по крайней мере, на следующие 5 лет. В этом году Гран-при пройдет 24 июня, и Get1Jet планирует оказать услуги в рамках этого масштабного мероприятия.

Так появился флот из Pilatus

Get1Jet всегда понимали, что второй самолет будет обязательным для компании, серьезно занимающейся коммерческой авиацией. Поставка второго нового PC-12 NG была быстро согласована с RUAG в январе этого года. Ливреи обоих самолетов – две полосы на белом фоне: черная и ярко-желтая, напоминающая солнце на юге Франции. Второй самолет также оборудован «EU-OPS Commercial Operation Kit», который включает в себя все опции, необходимые для коммерческих полетов в Европе. Например – новая аварийная система, которая обеспечивает пассажиров выпадающими кислородными масками, как на коммерческих ВС. В другом варианте на PC-12 кислородные маски расположены в боковом отделении.

Заглядывая в будущее, Жан-Батист планирует расширить уже существующий флот из PC-12 за счет бизнес-джета, который сможет летать на большие расстояния, и он уже знает, какой ВС он выберет...

Сильный старт

Ассоциация производителей авиации общего назначения (GAMA) опубликовала результаты работы отрасли в первом квартале 2018 года. Согласно отчету ассоциации, в первые три месяца текущего года поставки самолетов и вертолетов авиации общего назначения выросли по сравнению с первым кварталом прошлого года, но были зафиксированы разнонаправленные результаты по некоторым отдельным сегментам.

«Мы рады видеть, что в целом отрасль показывает позитивный тренд», - сказал президент и

главный исполнительный директор GAMA Пит Банс. «Потребности в обучении стимулируют спрос в сегменте вертолетов, в то время как стабилизация вторичного рынка, общемировой экономический рост и авиационные инновации продвигают другие сегменты. Мы ожидаем, что внедрение новых продуктов будет способствовать дальнейшему росту, что подчеркивает, насколько важно, чтобы Конгресс США передал долгосрочный законопроект о перераспределении полномочий FAA и исполнительной власти для тщательного проведения торговой полити-

ки, что поможет избежать неблагоприятного влияния на рост отрасли в будущих кварталах».

Поршневые вертолеты возглавил результаты первого квартала, увеличившись с 58 до 81 единицы, что соответствует росту на 39,7%. Сегмент газотурбинных вертолетов также вырос на 7%, до 138 машин. В первом квартале общая стоимость поставленных вертолетов составила \$0,67 млрд., увеличившись на 18,3%.

Поставки турбовинтовых самолетов показали максимальный рост, увеличившись на 12,7%. Сегмент бизнес-джетов вырос немного, с 130 до 132 самолетов. Поставки поршневых самолетов сократились на три единицы – с 203 в первом квартале 2017 года до 200 в этом году.

Полный отчет GAMA за первый квартал 2018 г.

Поставки самолетов и доходы в первом квартале 2018 г.

Сегмент	2017	2018	Изменение
Поршневые	203	200	-1,5%
Турбовинтовые	102	115	+12,7%
Реактивные	130	132	+1,5%
ВСЕГО	435	447	+2,8%
СТОИМОСТЬ	\$ 3,71 млрд.	\$ 3,83 млрд.	+3,3%

Поставки вертолетов и доходы в первом квартале 2018 г.

Сегмент	2017	2018	Изменение
Поршневые	58	81	+39,7%
Газотурбинные	129	138	+7,0%
ВСЕГО	187	219	+17,1%
СТОИМОСТЬ	\$ 0,57 млрд.	\$ 0,67 млрд.	+18,3%



Налет бизнес-авиации бьет рекорды

Jet Support Services, Inc. (JSSI), ведущий независимый провайдер ТОиР и финансовых услуг в деловой авиации, выпустил очередной отчет Business Aviation Index за первый квартал 2018 года. Согласно индексу, который отслеживает использование приблизительно 2000 деловых самолетов по всему миру, налет в первом квартале 2018 года находился на самом высоком уровне по сравнению с любым первым кварталом с 2008 года.

«В конце 2017 года наблюдался самый высокий налет с пика 2008 года. Хотя в первом квартале года всегда наблюдается существенное снижение активности, первый квартал 2018 года снизился всего на 0,3%», - говорит Нил Бук, президент и главный исполнительный директор JSSI. «Этот сильный старт 2018 года является позитивным знаком и индикатором для глобальных рынков».

В отчете Business Aviation Index подсчитывается средний налет на самолет и группируются эти данные по нескольким ключевым критериям. Индекс отслеживает налет деловых самолетов по всему миру, отраслям деятельности и размерности самолетов, давая понимание состояния глобальных экономических условий.

Основные результаты за первый квартал включают:

- С начала года средний налет увеличился на 2,9%. В среднем в первом квартале использование самолетов было на уровне 27,97 часа на борт, что представляет собой самый высокий уровень за этот период с 2008 года.
- Многие из девяти рассматриваемых отраслей в рамках последнего индекса показали значительный рост по сравнению с первым кварталом предыдущего года. Увеличение налета наблюда-

лось, в первую очередь, в авиационном сегменте, в котором активность полетов увеличилась на 8,4% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Отрасль здравоохранения сообщила об аналогичном увеличении на 8,3%, топливно-энергетический сектор также показал рост на 7,3%. Наибольшее снижение по сравнению с прошлым годом наблюдалось в секторе потребительских товаров с 8,3-процентным снижением активности и в производственном секторе – на 10,4%.

- В индексе рассматривается семь ключевых регионов мира. В Европе наблюдалось значительное увеличение налета по сравнению с предыдущим годом с средним ростом на 12,3% и в Южной Америке – на 8,2%. В Азиатско-Тихоокеанском регионе зафиксировано снижение летной актив-

ности в среднем на 5,4%, а на Ближнем Востоке – на 11,7%.

- Наибольший рост летной активности по сравнению с предыдущим кварталом наблюдался на Ближнем Востоке с увеличением на 5,3% среднего налета и в Южной Америке с ростом на 3,6%. Снижение активности по сравнению с последним кварталом 2017 года наблюдалось в Центральной Америке (-13,1%), в Африке (-8,4%) и Азиатско-Тихоокеанском регионе (-0,6%).
- Налет в Северной Америке оставался стабильным с небольшим ростом на 0,6% по сравнению с предыдущим кварталом и на 1,8% в годовом исчислении.

Business Aviation Index Q1 2018



В Европе возобновился рост деловой авиации

Консалтинговое агентство WINGX Advance выпустило отчет об активности европейской бизнес-авиации в апреле 2018 года. В этом месяце в Европе выпол-

нено 68250 рейсов бизнес-авиации, и зафиксирован рост трафика на 5% в годовом исчислении. Таким образом, с начала года трафик деловой авиации вырос

на 2,8% по сравнению с тем же периодом прошлого года. В апреле наибольший рост продемонстрировали турбопробы, на 7% больше, чем в прошлом году, а сегмент бизнес-джетов вырос на 4%.

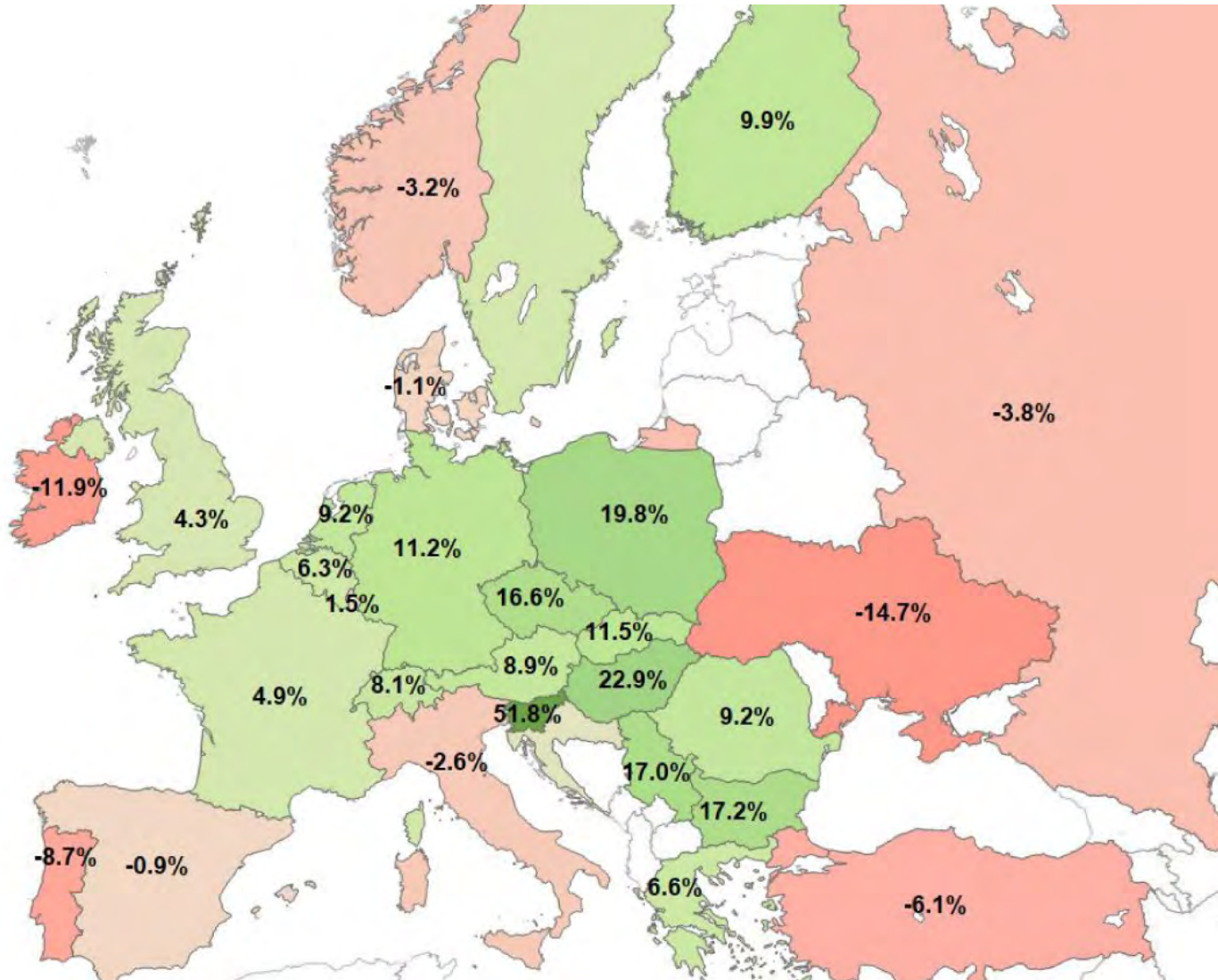
После спада в марте, в апреле 2018 года наблюдался отскок тренда европейского трафика, при этом хороший рост зафиксирован во Франции, Великобритании, Швейцарии и особенно в Германии, где активность деловой авиации выросла на 11%. С начала года немецкий трафик вырос на 4,8%.

Активность деловой авиации снизилась в Италии, но в то же время в Испании в течение нескольких месяцев наблюдался рост. В Италии падение произошло в сегменте тяжелых джетов, эти рейсы снизились более чем на 10%. Во Франции, Германии и Швейцарии малоразмерные джеты показали рост более чем на 10% в годовом исчислении.

Сильный рост также наблюдался на небольших рынках, таких как Польша, Греция, которые выросли более чем на 20% с начала года, вместе с Чехией, Венгрией, Австрией. Трафик из России и Турции снизился, а также значительно уменьшились полеты из Европы на Ближний Восток и в Северную Америку.

Самый сильный рост трафика был зафиксирован в Западной и Восточной Европе с двузначными значениями на внутренних направлениях Германии, между Германией и Великобританией, а также Францией и Швейцарией, что отразилось на 40%-ном росте трафика на этом направлении.

В апреле чартерная активность выросла на 6%, возобновив тенденцию роста последних 12 месяцев. Частные полеты выросли на 4%, изменив «плоскую»



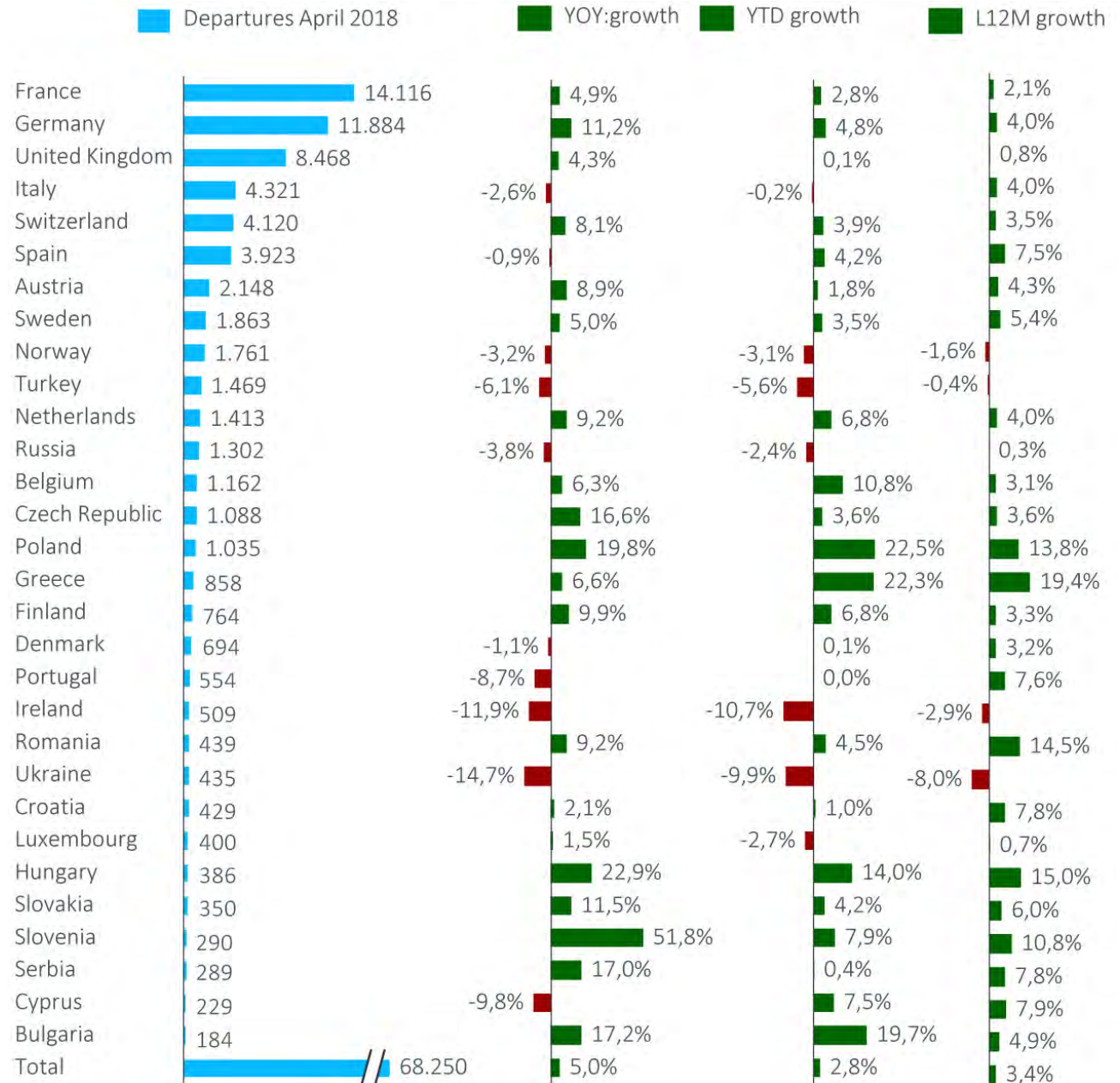
тенденцию с 2016 года. В прошлом месяце рост чартеров был близок к 10% во Франции, Германии, Швейцарии и Бенилюксе.

В прошлом месяце сегмент суперсредних джетов показал самый сильный рост, полеты выросли на 20% в годовом исчислении, а с начала года рост составил 7%. Значительная часть этого роста пришлась на коммерческие чартеры, отражая «омоложение» флотов долевых операторов.

Полеты сверхдальних бизнес-джетов также выросли, на 11%, большинство из которых были частными. Трафик легких джетов увеличился на 8%, 73% от него – чартерные рейсы, продемонстрировавшие рост на 10%. Сегмент сверхлегких джетов снизился, упав на 2% в чартерных рейсах.

Среди деловых аэропортов очень сильный рост показал парижский Ле Бурже, в основном за счет чартеров на малоразмерных джетах. В лондонских аэропортах летная активность была плоской, при этом в Нортхолте было 50%-ное падение, а большая часть этого трафика перешла в Фарнборо и Биггин-Хилл.

Управляющий директор WINGX Advance Ричард Коэ комментирует: «Негативный эффект пасхального праздника в марте был позитивным для апреля, что отразилось на росте по сравнению с прошлогодним апрелем. Долгосрочный тренд все еще очевиден: активность частников довольно плоская, долевой трафик, вызванный омоложением флота, и чартеры продолжают оставаться ведущими индикаторами подъема рынка. Этот рост в сегменте чартеров заметно сильнее на ведущих рынках, в основном в сегменте небольших бизнес-джетов и на коротких маршрутах. Мы прогнозируем еще одно сильное лето».



Крутое пики

За последние четыре года российский рынок бизнес-авиации упал более чем на 30%. Это видно по количеству людей и компаний, вышедших из бизнеса, а также по динамике вылетов и прилетов в аэропортах. Количество брокеров на российском рынке также сократилось на треть.

Серия банкротств авиакомпаний бизнес-авиации произошла и в Европе. Если раньше в предназначенном для частных самолетов терминале «Внуково-3» можно было постоянно найти 10-15 бортов европейских операторов, которые искали заказы на российском рынке, то сейчас поиск нужного варианта в интересах клиента занимает время. Эта тенденция стала прямым следствием кризиса 2014 года.



Фото: Дмитрий Петроченко

Как устроен рынок частных самолетов

Бизнес-авиация — это ориентированная на индивидуальные и корпоративные полеты отрасль гражданской авиации. Иными словами, компании этой сферы специализируются на перевозке обеспеченных клиентов частными самолетами. Бизнесмены, путешествующие таким способом, тратят на обслуживание самолетов миллионы евро в год.

Таким заказчикам не нужны огромные лайнеры, поэтому производители выпускают специальную линейку самолетов небольшой вместимости. Сейчас средняя стоимость одного борта бизнес-авиации варьируется от \$3 млн до \$80 млн. Самые популярные модели — канадский Bombardier Challenger 605 на десять мест, бразильский Legacy 600 на 13 мест, канадский Bombardier Global 6000 на 15 мест и американский Gulfstream 550, где может быть до 16 посадочных мест в зависимости от конфигурации салона.

Российский рынок находится на переломном этапе развития. Предприниматели, сделавшие состояния в девяностые годы, передают состояния и управленческие посты в компаниях своим наследникам. Сформировавшаяся экономика больше не создает предпосылок для таких радикальных изменений как раньше, и клиенты начинают более осознанно пользоваться частными самолетами. Желающих швырять деньги на ветер просто ради того, чтобы показать свои финансовые возможности уже нет.

Кого разорил кризис

В сегменте управления авиакомпаниями произошла кардинальная смена парадигмы. С рынка самолетов ушли владельцы бортов, которые при покупке

активно использовали стороннее финансирование — лизинг и кредиты. В момент покупки у потенциального владельца была лишь начальная сумма, а остальное покрывали банки. Когда начался кризис, европейские банки существенно сократили финансирование подобных активов (яхты, вертолеты и т.д.) и многим заемщикам пришлось в срочном порядке продать самолеты либо вернуть их в банк в качестве предмета залога.

Банки тоже хотели срочно избавиться от быстро дешевающего актива. В итоге на рынке возникло избыточное предложение вторичных самолетов: падение цен на ресурсные борты с 2014 года существенно ускорилось. К примеру, в 2011 году Falcon2000 покупали за \$25 млн, а в 2015 его смогли продать только за \$11 млн. Gulfstream550 в 2016 году купили за \$53 млн, а спустя три года продали за \$47 млн.

Некоторые типы дальнемагистральных лайнеров дешевели на \$3-4 млн за пару месяцев, большие же самолеты могли терять по \$300 тысяч за квартал.

Время экспонирования бортов на рынке перевалило за 400 дней. До прошлого года диапазон был значительно меньше и колебался от 100 до 200 дней. Было много подержанных вариантов, а производители продолжали выпускать не только новые самолеты прежних модификаций, но и полностью новые модели.

Новая модель авиaperевозок

Отказавшись от владения самолетом, многие бизнесмены не готовы пересаживаться в бизнес-класс и все же предпочитают арендовать частный самолет. На фоне всеобщего падения на рынке бизнес-авиации спрос на аренду остался стабильным. Согласно от-

чету агентства WINGX Advance, в феврале 2018 года был зафиксирован рост активности европейской бизнес-авиации. Специфические отчеты по российскому рынку никто не готовит.

В общей сложности в феврале было выполнено 57037 рейсов деловой авиации, это на 4,5% больше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Статистика показывает общемировой рост на фоне наблюдаемого нами падения в России.

С 2014 года отечественный рынок начал сжиматься, и более крупные игроки стали поглощать мелких: наступила эта консолидации. Она стала следствием жесткой конкуренции – если раньше люди брали полеты, не торгуясь, то теперь клиенты очень внимательно изучают предложения. Уже никого не удив-

ляет, что сервис приносится в жертву цене.

Состоятельные заказчики начали экономить. До кризиса заказчик мог отказаться от услуг стюардессы и питания на борту, чтобы сэкономить. Нынешний список отказов от услуг этим не ограничивается: в 2018 году арендатор частного самолета готов лететь на сносно выглядящем воздушном судне 15-20-летней давности. До кризиса российские заказчики просто не рассматривали самолеты старше пяти лет.

На фоне общей борьбы за клиента через снижение цены происходит общее снижение качества обслуживания. Это опасная тенденция, так как в цену за чартер включают стоимость содержания самолета. Бесконечное снижение стоимости неизбежно отраз-

ится на качестве технического обслуживания самолета и качестве подготовки экипажей — а это напрямую влияет на безопасность полетов.

Однако есть надежда, что происходящая консолидация и укрупнение авиакомпаний окажется позитивным процессом. Крупные компании всегда находятся под тщательным контролем авиационных властей и предпочтут не переходить красную черту в угоду сиюминутной выгоде. В конце концов рынок придет в равновесие, сократив маржинальность участников, но сохранив достаточный запас в области надежности и безопасности.

Более жесткое отношение к финансам привело к тому, что частные самолеты стали действительно элементом бизнеса. Невозможно в бизнес-классе за один день посетить два-три города, провести там переговоры и вечером вернуться в Москву. Однако если заказчик летает нечасто, то есть менее 100-150 часов в год, то содержание частного борта становится весьма затратным. Гораздо выгоднее арендовать самолеты.

Для больших самолетов стоимость летного часа будет варьироваться в диапазоне €5 000–6 000, что в годовом исчислении эквивалентно €0,9 млн. Содержание такого же самолета при том же налете обойдется в €2 млн в год. Нетрудно посчитать, что стоимость летного часа в этом случае окажется выше €13 000.

Уже сейчас можно сказать, что смена элит вносит существенные коррективы в рынок бизнес-авиации, требуя от участников повышения эффективности собственного бизнеса и более креативного подхода к продаже услуг.

Евгений Клочков, Forbes.ru



Фото: Дмитрий Петроченко

Самолет недели

Оператор: *Windrose Air*

Тип: *Gulfstream G450*

Год выпуска: **2008 г.**

Место съемки: *май 2018 года в Antalya - LTAI, Turkey*



Фото: *Дмитрий Петроченко*