



На минувшей неделе в Москве прошла ежегодная выставка деловой авиации. На смену JetExpo пришла RUBAE. Мы, как журналисты, особенно оценили грамотно составленную деловую программу мероприятия. Обилие спикеров, отличный контент и возможность общаться с экспертами рынка, безусловно, «украсили» RUBAE и есть надежда, что новый формат уже в следующем году даст организаторам существенные дивиденды, прежде всего в виде новых экспонентов.

Все без исключения представители компаний отметили, что рады вновь участвовать в выставке, несмотря на достаточно сложный экономический, да и политический период. Так, производители в кулуарах рассказывали, что практически не почувствовали ослабления интереса к воздушным судам со стороны российских заказчиков. Коррекция по типам, конечно же, ощущается и на передний план выходят суперсредний и средний классы. Но и у «ультрадальних гуру» все в порядке. Так в Dassault говорят о первых заказах на Falcon 6X, у Gulfstream о хороших продажах G500 и «сильном интересе» к G600, а канадские коллеги о будущем триумфе Global 7500/6500/5500 в нашем регионе. В целом оценка нашего рынка весьма оптимистична.

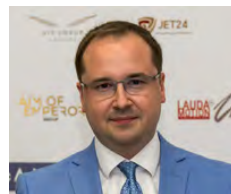
Нам еще только предстоит многочасовая расшифровка многочисленного контента, но уже сейчас ясно – главные российские «смотрины» рынка деловой авиации действительно преобразились и стали более зрелыми. У организаторов есть ровно год, что бы бренд RUBAE стал синонимом «выставка мирового класса». Мы уверены, что все получится.



Россия является одним из важнейших рынков

Сегодня в нас гостях главный операционный директор компании Ян Кралик, который любезно согласился ответить на ряд наших вопросов

стр. 22



Наш бизнес ориентирован на брокеров

В преддверии RUBAE мы пообщались с Исполнительным директором компании Михаилом Кирилловым. Диалог получился очень живым и увлекательным

стр. 25



Россия, и особенно Москва, просто изумительны

Бренд Comlux прочно ассоциируется у клиентов бизнес-авиации с непревзойденным качеством обслуживания. Говорить о Comlux можно долго, и предоставим это право Андреа Занетто, генеральному директору Fly Comlux

стр. 27



А-Групп: еще один успешный год

Накануне RUBAE в рамках конференции AviaPages мы пообщались с директором по маркетингу и PR Надеждой Туровской, которая рассказала, как развивается бизнес компании в Москве и Северной столице

стр. 30

Gulfstream
G280



SSJ100 VIP полетит дальше

В рамках выставки RUBAE в АО «Гражданские самолеты Сухого» (ГСС) рассказали о начале работ по выпуску бизнес-версии Sukhoi Superjet 100, которая смогла бы преодолеть расстояние свыше 7000 км.

В настоящее время сертифицирована версия с шестью дополнительными топливными баками,

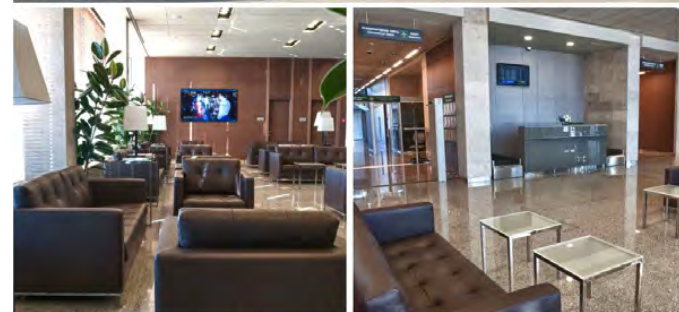
рассчитанная на перевозку 18 пассажиров и 300 кг багажа. В 2019 году компания планирует сертифицировать самолет с восемью дополнительными топливными баками, что позволит лайнеру совершать полеты на расстояния 7200 км (18 пассажиров и 300 кг багажа).

По мнению вице-президента по продажам SBJ АО «Гражданские Самолеты Сухого» Евгения Андраникова, VIP-версия SSJ100 может быть востребована в сегментах «летающих» отелей и казино. Хотя из-за регулирования это пока «совсем экзотическая тема», признал он, но такие продукты есть у Four Seasons и Crystal Luxury Air. «С развитием игорных зон в России и достаточно серьезным потоком, который движется и в Сочи, и во Владивосток, я считаю, у этой темы совершенно точно есть точка роста», - подчеркнул Андраников. По его словам, машина также может вызвать интерес у руководства африканских стран.

Также г-н Андраников рассказал BizavNews, что в следующем году Президенту Замбии будет поставлен первый Sukhoi Superjet 100 в VIP конфигурации.

Первый SBJ был продан в 2013 г. Сейчас в мире летают 11 таких самолетов. Их заказчиками являются специальный летный отряд «Россия», МЧС, военно-воздушные силы Таиланда, погранслужба Казахстана, оператор VIP-авиации «Русджет».

«РусДжет» эксплуатирует самолет с августа 2015 года. За это время лайнер выполнил 600 рейсов по всему миру, проведя в воздухе под флагом компании свыше 1700 часов.



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

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

Деловая авиация и АОН в регионах

Доклад на тему «Деловая авиация и АОН в развитии системы региональных авиаперевозок» будет представлен на VIII международной конференции «Региональная авиация России и СНГ - 2018», которая пройдет в Москве 20-21 сентября 2018 года.

О состоянии и перспективах развития деловой авиации и авиации общего назначения в регионах Российской Федерации в своем докладе расскажет Вице-президент Объединенной национальной ассоциации деловой авиации (ОНАДА) Евгений Бахтин.

Региональная авиация России и СНГ - 2018 - ежегодное крупнейшее в СНГ и Евразийском регионе профессиональное мероприятие для обсуждения ключевых вопросов развития региональной авиации на уровне государства и бизнеса.

В конференции примут участие представители федеральных органов законодательной и исполнительной власти, региональных и магистральных авиакомпаний, предприятий-производителей и поставщиков региональной авиационной техники, региональных аэропортов, руководители транспортных комплексов стран СНГ, ЕАЭС, регионов России, поставщиков инновационных решений и продукции авиационного назначения, финансовых институтов, международных и российских ассоциаций, представителей средств массовой информации.

Организатором конференции выступает Центр стратегических разработок в гражданской авиации (ЦСР ГА).



ЦЕНТР ДЕЛОВОЙ АВИАЦИИ Москва Шереметьево



- ✈ Места стоянки для всех типов ВС
на новом собственном перроне деловой авиации
- ✈ Слоты без ограничений и режимов
в любое время суток
- ✈ 10 минут от Москвы
новая дорожная инфраструктура



FBO SHEREMETYEVO
FBO PULKOVO

a-group.aero

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

Волваздел и Сбл 2009 лалалел горсвалл марелл комалл Волваздел лс лл лел десерлн струлур лблволваздел лс. Все права защлленл.



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

«Миссия выполнена»

Компания Bombardier представила новую livрею первого летного прототипа Global 7500, который выведен из программы летных испытаний и будет использоваться в качестве демонстратора. Первый Global 7500 выполнил свой первый полет в ноябре 2016 года. Остальные четыре машины по-прежнему проходят сертификационные полеты, а в настоящее время суммарный налет прототипов превысил 2700 часов.

По словам президента и главного исполнительного директора Bombardier Inc. Алена Бальмара, на сегодняшний день летные испытания новейшего Global 7500, практически, завершены. Сертификация и ввод в эксплуатацию нового бизнес-джета с дальностью полета 7700 морских миль идет согласно графику и ожидается к концу года. Хотя пока неясно, сколько Global 7500 будет выпущено в этом году. Ален Бальмара оценивает, что в 2019 году клиентам будет передано от 15 до 20 самолетов.

В этом году компания завершила полномасштабные

структурные испытания. Также идет по плану полномасштабное тестирование на усталость конструкции, при этом уже завершены тесты по имитации жизненного цикла. Кроме того, в Торонто Bombardier наращивает сборку серийных Global 7500, и сейчас на различных этапах сборки находятся 20 самолетов. В июне первый серийный бизнес-джет прибыл на завод компании в Монреале для комплектации салона.

В рамках расширения производства Bombardier работает со своей цепочкой поставщиков, «чтобы каждый партнер получил поддержку для успеха программы». В частности, Бальмара сказал: «Мы проводим постоянные коммерческие переговоры с поставщиком крыла, компанией Triumph. В рамках этих обсуждений мы стремимся поддерживать потребности Triumph, чем поддерживаем долгосрочный успех Global 7500», - говорит Бальмара. В мае 2017 года Bombardier и Triumph достигли урегулирования по судебным искам, поданным последним, из-за задержек и увеличения расходов, связанных с производством крыла для Global 7500.



НАМ ДОВЕРЯЮТ

SkyClean

ДЕТЕЙЛИНГ · КЛИНИНГ · КОНСАЛТИНГ

Прогулки по «Enhanced»

В рамках московской выставки RUBAE Embraer Executive Jets впервые продемонстрировал российской публике обновленную версию популярного бизнес-джета Phenom 300 с литерой «Е» или Enhanced.

Как отметили представители бразильского производителя, если внешне самолет остался прежним, то внутри дизайнеры компании поработали на славу. BizavNews воспользовался возможностью и прогулялся по салону.

Комфорт – основная черта этого самолета, от широкой входной двери с трапом и широкого овального в сечении фюзеляжа до тихого салона. К этому надо добавить топливную эффективность и порядочную дальность. Клиентам очень пришлось по душе фирменное овальное сечение фюзеляжа Oval Lite — точнее, то дополнительное пространство на уровне головы и плеч, которое оно обеспечивает, и большие иллюминаторы, заливающие салон естественным светом. Иллюминатор в туалете заслуживает особо-



го упоминания, поскольку визуально увеличивает пространство. Все это качества, которые так ценят владельцы первых «трехсоток» не только сохранились в Phenom 300E, но и вывели самолет на новый уровень.

Основной упор в новой модификации был сделан именно на комфорт пассажиров, и это им удалось. Сложно представить себе бизнес-джет малого класса



Rethink Convention.

← EMBRAER

Executive Jets

EmbraerExecutiveJets.com

с таким количеством «полезной начинки». Начнем с того, что «Е-шка» получила концепт DNA Design, который применяется на новейших самолетах Legacy 450/500. Первое, что бросается в глаза – Phenom 300E оборудован принципиально новой системой развлечений и управление кабиной HD CMS/IFE (Cabin Management System/InFlight Entertainment) от Lufthansa Technik. В настоящее время эта система доступна для более крупных машин, что добавляет в копилку Phenom 300E еще один безоговорочный «плюс». Теперь даже в сравнительно небольшом джете пассажиры могут не только работать, но и отлично отдыхать, просматривая собственный контент на мониторах, делать звонки, управлять климат-контролем и другими функциями.

Поработали дизайнеры и с пассажирскими сиденьями: профиль сиденья с усиленным подголовником, выдвижным подлокотником, а также новым столом, боковым выступом, боковой стенкой и валентными конструкциями безусловно увеличат пространство кабины. Сиденья самолета были спроектированы Embraer и будут изготовлены в Embraer Aero Seating Technologies, в Титусвилле, штат Флорида.

Летно-технические характеристики остались прежними. Самолет, оборудованный двигателями Pratt & Whitney Canada PW535E, имеет дальность в 3650 км. и летает на очень комфортных высотах в 13716 метров. Его крейсерская скорость составляет 453 узла или 840 км/ч.




FBO RIGA
A part of Flight Consulting Group

Признанный
уровень качества




Немцы представили аэротакси с центробежными вентиляторами

Немецкий стартап JETcopter представил проект аэротакси с вертикальным взлетом и посадкой, в котором используется двигательная установка с двумя центробежными вентиляторами. Как пишет Shephard Media, разработчики полагают, что использование центробежных вентиляторов позволит сделать летательный аппарат безопаснее предлагаемых другими компаниями аэротакси с воздушными винтами и традиционными осевыми вентиляторами.

Центробежным вентилятором называют устройство в корпусе, ротор которого оснащен лопатками спиральной формы. При работе такого вентилятора воздух засасывается через входное отверстие параллельно оси вращения ротора, после чего разгоняется лопатками и выбрасывается через выходное отверстие перпендикулярно оси вращения. В центробежном вентиляторе выходной воздушный поток находится под прямым углом к входящему.



Согласно представленному проекту, аэротакси стартапа JETcopter оснащено надфюзеляжным корпусом с двумя центробежными вентиляторами диаметром 2 метра каждый; они будут способны создавать тягу, аналогичную тяге 11-метрового классического несущего винта вертолета. Внутри корпуса воздушный поток от вентиляторов будет распределяться по четырем поворотным соплам. Будучи установленными перпендикулярно продольной оси фюзеляжа такие сопла будут направлять выходной поток воздуха таким образом, чтобы обеспечить вертикальный взлет; параллельно оси — горизонтальный полет.

Как уточняет AINonline, испытания прототипа новой двигательной установки планируется начать в ближайшее время. Сборка первого летного образца аэротакси завершится в ближайшие два года. Проект предусматривает создание шести- или восьмиместного летательного аппарата, в котором вентиляторы будут приводиться от двух двигателей внутреннего сгорания мощностью 400 лошадиных сил каждый. Предполагается, что аэротакси сможет выполнять полеты на расстояние до 998 километров и развивать скорость до 300 километров в час. Масса пустого аэротакси составит около тонны.

В начале сентября 2018 года британская компания Vertical Aerospace испытала прототип электрического аэротакси с вертикальным взлетом и посадкой. Аппарат выполнен по схеме квадрокоптера с четырьмя электровентиляторами. Прототип оснащен тремя неубираемыми стойками шасси. Масса летательного аппарата составляет 750 килограммов. Прототип способен находиться в воздухе около пяти минут и развивать скорость до 80 километров в час.

Источник: N+1



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

РусДжет и ГСС подписали соглашение по SBJ

12 сентября 2018 года в рамках 1-й Международной выставки деловой авиации RUBACE 2018 во Внуково-3 компания «Гражданские самолеты Сухого» и авиакомпания «РусДжет» подписали соглашение о сотрудничестве по продвижению бизнес-версии самолета Superjet 100 (SBJ). Данное соглашение предусматривает предоставление авиакомпании права оказывать услуги по продажам и маркетингу SBJ.

Авиакомпания «РусДжет» базируется в московском аэропорту «Внуково». В ее распоряжении есть собственная материально-техническая база и квалифицированный персонал, как для эксплуатации ВС, так и для проведения ТОиР. В компетенции авиакомпании входит:

- эксплуатация ВС в личных и корпоративных интересах;
- организация демо-полетов (чартерных рейсов) для потенциальных заказчиков;
- ведение переговоров с производителем ВС, согласование стоимости, обеспечение финансирования, согласование и реализация интерьерных решений по желанию Заказчика, а также внесение в реестр ВС и предоставление экипажей;
- оптимизация стоимости содержания за счет коммерческой эксплуатации.

Помимо авиакомпании «РусДжет» эксплуатантами бизнес-версии Superjet 100 в России являются специальный летный отряд «Россия» Управления делами Президента РФ и летный отряд МЧС России.



**ВОЗДУШНЫЕ
ВОРОТА МОСКВЫ**
VIP GATEWAY TO MOSCOW



Форум эксплуатантов DHC-6 Twin Otter прошел в Красноярске

В начале сентября в Красноярске прошел Форум эксплуатантов самолета DHC-6 Twin Otter. За круглым столом участники из России, Канады, Монголии, Казахстана и Татарстана делились опытом эксплуатации самолета DHC-6 Series 400 Twin Otter, а также обсуждали развитие региональной авиации.

Кроме того, своим опытом эксплуатации DHC-6 Series 400 Twin Otter в условиях Крайнего Севера поделились специалисты «ЧукотАВИА». Сервисные программы представили производители двигателей Pratt & Whitney (Канада).

Второй день авиационного Форума проходил непосредственно на посадочной площадке авиакомпании

«АэроГео» - «Красноярск (Северный)». Участникам представилась возможность осмотреть обсуждаемый самолет на перроне и осуществить на нем демонстрационный полет.

На площадке специалисты «АэроГео» поделились опытом эксплуатации и обслуживания данного самолета. Напомним, что с 2016 года ООО «АэроГео» является первым в России авторизованный Сервисный центр компании Viking Air.

В процессе двухдневной встречи участники Форума обсудили важные вопросы по эксплуатации DHC-6 и перспективы.

Напомним, что Viking Air, производившая запчасти к самолетам DHC-6 Series 400 Twin Otter, в 2006–2007 гг. выкупила права на производство этого самолета у канадской компании Bombardier. Долгое и тесное общение с эксплуатантами самолетов вселило в Viking Air уверенность в том, что и дальше эта машина будет пользоваться спросом на рынке. Даже несмотря на то, что первый вариант этого регионального самолета полетел в 1965 г., а производство было прекращено в 1988 г.

В России крупнейшим эксплуатантом DHC-6 Series 400 Twin Otter является красноярская компания «АэроГео», в парке которой 10 машин. В конце 2015 года авиакомпания «АэроГео» заключила договоры по приемке и техническому обслуживанию десяти самолетов DHC-6 Series 400 Twin Otter с ООО «РН-Аэрокрафт». В январе 2017 года компания получила 10-й самолет. Все воздушные суда базируются на посадочной площадке «АэроГео» Красноярск-Северный».



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

Ростех поставит 150 медицинских вертолетов

В ходе выставки «Гидроавиасалон-2018» дочерние структуры Госкорпорации Ростех – «Вертолеты России», Национальная служба санитарной авиации (НССА) и ООО «Авиакапитал–Сервис» - подписали контракты на поставку 104 вертолетов Ансат и 46 вертолетов Ми-8АМТ в медицинском оснащении. Также заключены соглашения о послепродажном обслуживании техники.

Договоренности о поставке вертолетной техники будут реализованы в рамках масштабного проекта Госкорпорации Ростех по созданию Единого оператора услуг санитарной авиации в регионах РФ. В присутствии министра промышленности и торговли России Дениса Мантурова документ подписали генеральный директор «Вертолеты России» Андрей Богинский, генеральный директор «Национальной службы санитарной авиации» (НССА) Руслан Голик

и генеральный директор «Авиакапитал–Сервис» Роман Пахомов.

«Развитие санитарной авиации является одним из приоритетов национального проекта «Здравоохранение». Ростех реализует комплексный проект в этой сфере, который предусматривает создание специализированной службы санитарной авиации, обеспечение ее воздушными судами, а также построение необходимой наземной инфраструктуры. Специально для НССА будет изготовлено и поставлено 150 вертолетов - рекордный объем заказа в интересах санитарной авиации. Инвестиции в проект превышают 40 млрд рублей. Реализуемый нами комплекс мер позволит новой службе эффективно решать задачи, связанные со спасением человеческих жизней», - отметил при подписании контракта генеральный директор Госкорпорации Ростех Сергей Чемезов.

В прошлом году Госкорпорация Ростех выступила с инициативой о создании в России Единой системы санитарной авиации, которая была поддержана Президентом России. Цель Национальной службы санитарной авиации – выполнять авиационные работы с целью оказания медицинской помощи по единому стандарту в формате 24/7. Финансирование проекта осуществляет компания ООО «Авиакапитал–Сервис», которая закупает вертолетную технику и передает ее Национальной службе санитарной авиации в финансовый лизинг на 15 лет.

Национальная служба санитарной авиации уже транспортирует пострадавших, нуждающихся в неотложной помощи, в Санкт-Петербурге, Московской, Ленинградской, Свердловской, Новгородской областях и Республике Карелия.



Gulfstream получил контроль над производством гондол для G500

Решение Суда по банкротствам США по промежуточному соглашению о финансировании между Gulfstream и Nordam проложило путь для возобновления производства гондол двигателей PW800, которые устанавливаются на G500 и G600. Nordam подтвердила, что производство возобновилось в начале недели после почти двухмесячного простоя. «Мы наращиваем производство и нанимаем сотрудников по всей организации», - говорят в компании.

5 июля Nordam объявила о приостановке производства гондолы для PW800, сославшись на «тупик» в отношениях с P&WC, которая первоначально заключила контракт с Nordam на разработку и производство гондолы. Позже в этом месяце компания подала заявку на защиту от банкротства по Главе 11, а P&WC, согласно судебным документам, согласилась передать компании Gulfstream соглашение о покупке.

Утвержденная 6 сентября Судом по банкротствам США округа Делавэр промежуточная сделка по финансированию была частью более крупного соглашения, согласно которому Nordam продает компании Gulfstream свои активы в программе производства гондолы. В соответствии с соглашением, Gulfstream получит «полный управленческий контроль над программой», до такой степени, что производитель будет выбирать все общие активы и услуги, используемые Nordam как в рамках программы, так и в других внепрограммных операциях, таких как персонал и оборудование, связанные с программой. Взамен Gulfstream возьмет на себя \$18 млн. «обязательств перед сторонними поставщиками и контрагентами по контракту».

4 сентября Nordam подала заявку на одобрение соглашения, а также на промежуточную сделку по финансированию, заявив, что это позволит возобновить

производство в краткосрочной перспективе и проложить путь к выходу компании из процесса банкротства по Главе 11.

В соответствии с временным распоряжением, Gulfstream расширяет необходимое финансирование для возобновления и расширения программы, а Nordam соглашается на арендный договор с Gulfstream относительно интеллектуальной собственности. При том, что Gulfstream будет обладать высшим управленческими полномочиями по программе, гондолы будут продолжать производиться на заводах Nordam.

Одобрение суда пришло в критический момент для Gulfstream, который в июле получил сертификат типа FAA для G500 и наращивает производство своего новейшего дальнего бизнес-джета.



**BERMUDA
AIRCRAFT
REGISTRY**

Searching for a Registry?

Our experienced team
are ready to assist you.

Tell me more



Ка-62 совершил первый полноценный полет

Летный образец новейшего гражданского многоцелевого вертолета Ка-62, изготовленный в ААК «Прогресс» им. Н.И. Сазыкина холдинга «Вертолеты России» (входит в Госкорпорацию Ростех), совершил свой первый перелет и приземлился на территории кампуса ДВФУ города Владивостока, где он будет представлен участникам и гостям Восточного экономического форума.

Первый испытательный полет Ка-62 состоялся в мае 2017 года. За прошедший год были проведены летные испытания, по результатам которых выполнены доработки, направленные на повышение надежности вертолета. В частности, были усовершенствованы и усилены конструкции корпуса рулевого винта и хвостового оперения, а также установлена трансмиссия типовой конструкции. По завершении всех необходимых работ вертолет Ка-62 в соответствии с программой испытаний выполнил серию регуляр-



ных и устойчивых испытательных полетов, которые подтвердили его высокие летно-технические характеристики, а также низкий уровень расхода топлива по сравнению с конкурентами. В ходе выполнения крайнего полета по программе испытаний вертолет пролетел 260 км.

«В первую очередь хотел бы поздравить наших работников, испытателей и конструкторов - они прекрасно знают, какая у этого проекта непростая судьба. Тем не менее, мы решили его продолжить, и за последний год нам удалось существенно продвинуться вперед, как с точки зрения строительства вертолета, так и в вопросах определения конкретных направлений его использования. Все это особенно важно с учетом задач по увеличению сегмента выпускаемой гражданской продукции и сохранению производственной загрузки «Прогресса», - отметил генеральный директор холдинга «Вертолеты России» Андрей Богинский.

До конца 2018 года планируется завершить заводские испытания Ка-62 и приступить к сертификационным.

Гражданский многоцелевой вертолет Ка-62 предназначен для перевозки пассажиров, офшорных работ, экстренной медицинской помощи, воздушных работ и наблюдения, транспортировки грузов внутри кабины и на внешней подвеске, патрулирования и экологического мониторинга. Благодаря большой высоте практического потолка и высокой тяговооруженности двигателей Ка-62 также может осуществлять поисково-спасательные и эвакуационные работы в горных районах. На вертолете применено полностью отечественное бортовое радиоэлектронное оборудование с новейшей системой управления общевертолетным оборудованием (СУОВО).

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



Airbus до конца года передаст заказчикам первые два ACJneo

До конца 2018 года компания Airbus передаст заказчикам первые два ACJneo в так называемом «зеленом варианте», рассказал BizavNews Шади Сааде, вице-президент по продажам Airbus Corporate Jets. На брифинге в преддверии выставки RUBAE представитель Airbus отметил, что Россия и СНГ по-прежнему являются одним из главных рынков для производителя.

Согласно данным Airbus сейчас в нашей стране насчитывается свыше 100 миллиардеров, 29 миллиардеров появилось за последние два года, а совокупное состояние оценено в \$485 млрд. Несмотря на различные экономические и политические факторы, Россия вскоре станет ключевым рынком для многих производителей воздушных судов делового класса. «Сейчас на постсоветском пространстве эксплуатируется 29 самолетов Airbus Corporate Jets, и мы

планируем увеличить их количество. Пока сложно говорить о конкретных цифрах, но хочется отметить, что Россия и СНГ всегда были «фанатами» ACJ, и мы ждем реакцию на наш новый продукт Neo», комментирует г-н Сааде.

Между тем, в настоящее время портфель заказов на новые версии Airbus ACJneo включает девять твердых контрактов (шесть ACJ320neo и три ACJ319neo). «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», – отметил г-н Сааде.



авиа
бизнес
групп

www.aviagroup.ru
ops@aviagroup.ru

+7 495 789 38 06

125445 Москва
Ленинградское шоссе
дом 65, строение 3

Продажи Flexjet выросли на 17%

Американский долевого оператор Flexjet сообщил о высоких операционных показателях в первой половине 2018 года. При этом, долевыми и арендными продажами увеличились на 17% по сравнению с аналогичным периодом 2017 года.

Продажи среди новых клиентов увеличились еще сильнее – на 76% в годовом исчислении. Кроме того, более половины (57%) новых клиентов Flexjet пришли по рекомендациям, что свидетельствует о высокой удовлетворенности существующих владельцев.

«За последние несколько лет компания Flexjet создала самый молодой парк в сегменте долевого владения, расширила обслуживание за рубежом и внедрила инновационные программы, такие как Red Label – премиум-предложение Flexjet. Результаты этих инвестиций ясны: устойчивый рост, в значительной степени обусловленный удовлетворенностью нынешних владельцев», – сказал исполнительный директор Flexjet Майкл Сильвестро. «Рост, которого мы достигли, – это только начало, поскольку мы каждый день стремимся стать ведущим мировым провайдером частных самолетов».



Другими заметными результатами первой половины 2018 года являются:

Red Label стал подлинным конкурентным преимуществом: более четырех из 10 (42%) всех владельцев Flexjet теперь летают по программе Red Label, которая включает в себя функции, недоступные в других долевыми программах частных самолетов, включая доступ к самому современному парку самолетов, самолеты коллекции LXi Cabin и экипажи, закрепленные за одним самолетом.

Популярность больших салонов растет: возросший спрос на дальние международные полеты отражается в более чем 100-процентном увеличении продаж в первой половине 2018 года самолетов Gulfstream G450. А все доступные часы на новых Gulfstream G650 проданы до конца года.

Поставки новых самолетов продолжаются: для удовлетворения спроса флот G650 будет увеличен до четырех самолетов к концу 2018 года. С учетом G650, до конца этого года будет поставлено в общей сложности 19 новых самолетов, в том числе дополнительные Embraer Phenom 300, Legacy 450 и Bombardier Challenger 350. С 2015 года компания Flexjet ввела в эксплуатацию 60 самолетов, что привело к созданию самого молодого флота в сегменте частных самолетов.

Запуск корпоративных решений: чтобы помочь корпоративным летным отделам, которые обслуживают и эксплуатируют собственный парк самолетов, повысить их возможности и эффективность, были запущены корпоративные решения Flexjet. Компания расширяет текущую поддержку летных отделов, что приведет к более оптимизированному использованию существующих флотов, принадлежащих компаниям, в сочетании с доступом к собственному флоту Flexjet.

AIRCRAFT CHARTER COMPANY

JETVIP

Летаем выше других!

СЕРВИС ПО ВСЕМУ МИРУ: 24/7

- Аренда бизнес джета
- Вертолетный трансфер
- Аренда яхт
- Медицинская авиация
- Групповые перелёты

ОСТАВИТЬ ЗАЯВКУ

Jet Travel Club показал модернизированный CitationJet 525

Российская компания Jet Travel Club пополнила свой флот первым в России и Европе модернизированным самолетом Cessna CitationJet 525, оснащенным аэродинамическими законцовками крыла и «стеклянной» кабиной. Самолет с бортовым № RA-67428 был представлен гостям и участникам российской выставки бизнес-авиации RUBAE 2018.

Модернизация воздушного судна стала результатом плодотворного сотрудничества Jet Travel Club с американской Tamarack Aerospace Group.

Применение активных аэродинамических законцовок крыла (ATLAS® Active Winglets) на базовой модели CJ обеспечивает существенное улучшение летно-технических характеристик самолета, включая увеличение дальности полета до 400 км благодаря сокращению расхода топлива на всех этапах, обеспечивает рост крейсерской скорости и возможность быстрого набора крейсерского эшелона вплоть до FL450.

Современное оборудование кабины пилотов, установленное на самолете, состоит из комплекса авионики

GARMIN 1000NG с четырьмя жидкокристаллическими дисплеями, обеспечивающими 3D-визуализацию пространственного положения самолета для навигации по трассам и в районах аэропортов с отображением рельефа местности и препятствий. Реализованный принцип «стеклянной» кабины существенно улучшает информированность пилотов, что особенно важно для обеспечения безопасности полетов в сложных метеоусловиях и условиях полетов по приборам.

С сентября 2018г. модернизированный самолет Citation Jet (CJ) Jet Travel Club доступен членам Клуба для выполнения ими частных и корпоративных полетов.

Jet Travel Club – это клубная система для тех, кто хочет пользоваться для своих деловых или развлекательных поездок комфортом и преимуществами частного воздушного судна по затратам, сопоставимым с ценами бизнес-класса обычных авиакомпаний. Компания владеет тремя самолетами Cessna CitationJet и имеет два самолета Hawker 800 в управлении.



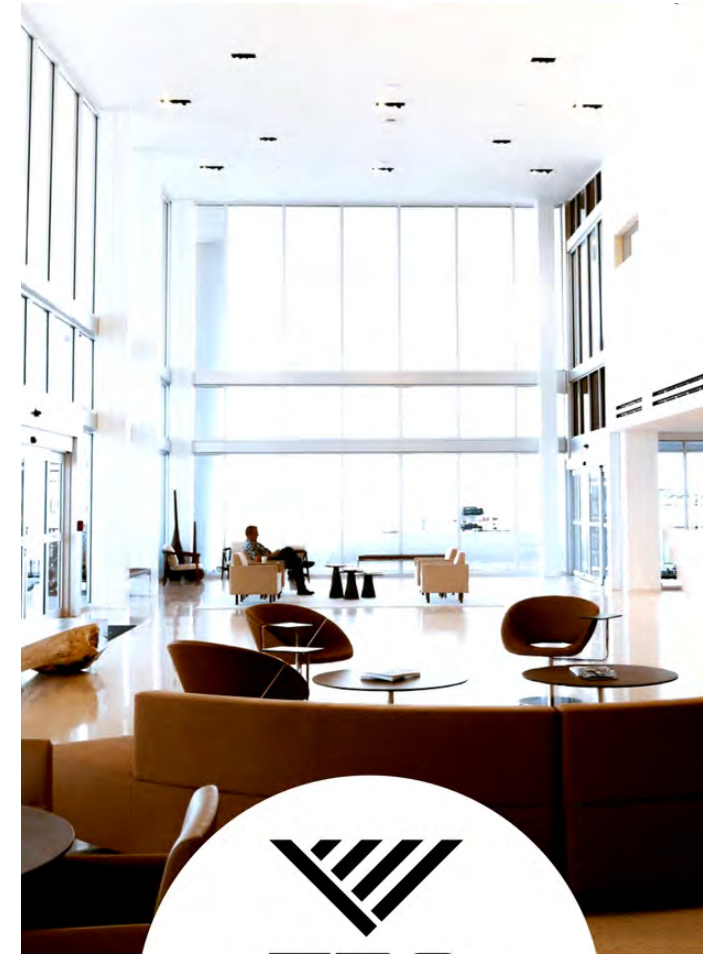
Executive AirShare получил первый Phenom 300E

Американский долевого оператор Executive AirShare получил первый бизнес-джет Phenom 300E (сейчас в парке оператора эксплуатируется около десяти Phenom 300, прим. ред.). По мнению Кейта Пламба, президента и главного операционного директора Executive AirShare, самолеты Phenom 300 полностью соответствуют задачам компании и потребностям клиентов. Они демонстрируют хорошие летные показатели при выполнении самых разнообразных миссий, в том числе способны выполнять взлеты и посадки в высокогорных аэропортах, что актуально, в частности, для клиентов компании, желающих вылететь на горнолыжные курорты Колорадо.

В октябре прошлого года Embraer Executive Jets вновь поразил публику беспрецедентными решениями по обновлению популярного «малыша» Phenom 300, представив новую версию с литерой «Е» или Enhanced. И если внешне самолет остался прежним, то внутри дизайнеры компании поработали на славу. Комфорт – основная черта этого самолета, от широ-

кой входной двери с трапом и широкого овального в сечении фюзеляжа до тихого салона. К этому надо добавить топливную эффективность и порядочную дальность. Клиентам очень пришлось по душе фирменное овальное сечение фюзеляжа Oval Lite – точнее, то дополнительное пространство на уровне головы и плеч, которое оно обеспечивает, и большие иллюминаторы, заливающие салон естественным светом. Иллюминатор в туалете заслуживает особого упоминания, поскольку визуально увеличивает пространство. Все это качества, которые так ценят владельцы первых «трехсоток» не только сохранились в Phenom 300E, но и вывели самолет на новый уровень.

Летно-технические характеристики остались прежними. Самолет, оборудованный двигателями Pratt & Whitney Canada PW535E, имеет дальность в 3650 км. и летает на очень комфортных высотах в 13716 метров. Его крейсерская скорость составляет 453 узла или 840 км/ч.



FBOEXPERIENCE.COM

TOP SELECTED FBOS

Jet Transfer и NAJET оформили отношения

Российские компании Jet Transfer и NAJET в рамках выставки RUBAE подписали Меморандум о сотрудничестве и развитии. Как прокомментировали BizavNews Александр Евдокимов (глава Jet Transfer) и Михаил Титов (глава NAJET), в рамках программы по созданию национальной системы АВИАТАКСИ в России NAJET определил в качестве основного воздушного судна в категории «турбопроп» (с дальностью не менее 3000 км и пассажирской загрузкой до 8 пассажирских мест в VIP конфигурации сертифицированный для эксплуатации в России) Beechcraft King Air 350i, производимый компанией Textron Aviation.

«В 2019 году на соответствующем этапе развития NAJET совместно с согласованной лизинговой компанией сформирует и направит в компанию Jet Transfer заказ на поставку трех самолетов Beechcraft King Air 350i. В рамках подписанного договора лизинга, NAJET определит оператора поставляемых воздушных судов, организует ввод типа в свидетельство эксплуатанта выбранного оператора, реализует программу по началу эксплуатации ВС в России и приступит к коммерческой эксплуатации ВС в интересах развития проекта. В свою очередь Jet Transfer в рамках содействия развитию проекта NAJET предоставит все необходимые материалы и расчеты для моделирования экономической модели системы АВИАТАКСИ на базе эксплуатации воздушных судов Beechcraft King Air 350i. Также Jet Transfer обеспечит поставку воздушных судов Beechcraft King Air 350i в соответствии с требованиями NAJET», - рассказали BizavNews Александр Евдокимов и Михаил Титов.

Напомним, что в рамках RUBAE российская компания Jet Transfer (официальный представитель Beechcraft в России) представил турбовинтовой двухмоторный самолет King Air 350i. Все три дня само-

лет был представлен в основном зале экспозиции во «Внуково-3». А с 15 по 17 сентября запланированы демонстрационные полеты.

Ранее Михаил Титов, генеральный директор ООО «Системы Бизнес Авиации» представил проект NAJET – национального агрегатора онлайн продаж чартерных авиаперевозок на самолетах деловой авиации.

«Мы с вами являемся свидетелями колоссальных изменений в форме предоставления и продажи многих услуг, в том числе транспортных. Проект NAJET решает именно задачу ОНЛАЙН бронирования и продажи полетов. Ключевой фактор – программное обеспечение, которое должно учитывать сотни параметров и критериев при подборе конкретного самолета с конкретным экипажем для выполнения

полета по конкретному маршруту с конкретным расписанием», - комментирует г-н Титов.

Именно в этих целях NAJET создает первый важный элемент общей конструкции-агрегатора – производственную программу управления флотом и ресурсами для авиакомпаний бизнес авиации. Программа будет функционировать в «облачных» технологиях и основываться на автоматическом и ручном (где необходимо) вводе всей информации, необходимой для формирования реального предложения для клиента. Алгоритм базируется строго на нормах российских ФАП.

Вторым, не менее важным элементом NAJET станет интернет-портал, на котором главными действующими лицами будут непосредственно клиенты – заказчики чартерных рейсов.



Томас Флор запускает новые направления в бизнес-авиации

Основатель и председатель глобального оператора бизнес-авиации VistaJet Томас Флор запускает новую компанию Vista Global, которая, по его мнению, должна консолидировать фрагментированный рынок бизнес-авиации. В новый проект будет вложено \$200 млн инвестиций.

Vista Global Holding («Vista Global») будет базироваться в ОАЭ со штаб-квартирой в Dubai International Financial Centre. Новая компания будет построена на трех компонентах: чартерный оператор VistaJet с базированием на Мальте, новая лизинговая компания Vista Lease и технологическое подразделение TechX, которое будет распространять среди сторонних операторов программную платформу, предназначенную для продажи пустых перегонов.

Швейцарский предприниматель, который основал свою компанию в 2004 году и теперь управляет флотом из 70 бизнес-джетов Bombardier в мальтийском и американском реестре, говорит, что создание новой группы было его желанием с тех пор, как он запустил VistaJet.

Vista Lease начнет свою деятельность в 2019 году и будет предлагать финансовые решения для Global 7500 – нового ультрадальнего флагмана канадского производителя, а также выступать в качестве «основного покупателя на вторичном рынке» и в дальнейшем сдавать в лизинг самолеты для клиентов, которые ищут специальные решения для приобретения самолета.

Компания заявляет, что «нарушит ненужный и устаревший процесс, в который вовлечены клиенты, вынужденные переходить от брокера к брокеру», и что она «будет отслеживать целевой рынок» с более чем 7000 суперсредних и сверхдальних бизнес-джетов.

В технологическом подразделении TechX будет задействовано 50 специалистов, и оно будет продвигать платформу для бронирования пустых перегонов. Эта разработка Томас Флор объявил в прошлом году, и она первоначально предназначалась для собственной операционной деятельности.

Rhône Group, которая год назад приобрела за \$200 млн. 7,5% акций VistaJet, снова предложила такую же сумму. Vista Global Holding заявляет, что за счет этих средств она укрепит свой баланс, поскольку

сможет использовать возможности для дальнейших приобретений. Но пока неясно, сколько дополнительных акций – если они есть – Rhône Group получит в новом бизнесе.

В январе VistaJet заявила, что на настоящий момент 2017 стал самым лучшим годом за всю историю компании. В прошлом году компания перевезла рекордные 50 000 пассажиров. Флот оператора включает в себя Global 5000/6000, а также Challenger 850, 605 и 350.



Нашей команде по плечу проекты любой сложности

Прошло всего чуть более трех месяцев, и у нас вновь в гостях глава российской авиакомпания «Меридиан» Владимир Лапинский. Казалось бы, что могло произойти за столь короткий срок? Много. Владимир Александрович как всегда подробно рассказал о крайних инициативах компании, оценил перспективы RUBAE и поделился отличными новостями. Итак, поехали...

Владимир Александрович, добрый день. Наше издание всегда внимательно следит за активностью авиакомпании «Меридиан». Вы принимаете участие во всех значимых

отраслевых событиях. В чем причина такой активности?

Я бы ответил на Ваш вопрос так. С одной стороны, нам есть о чем рассказать авиационному сообществу. Пусть это прозвучит нескромно, но те, успехи, которых мы добились своим трудом, дают нам право на самостоятельную точку зрения по многим злободневным вопросам. Делится опытом мы уже рассматриваем как свою добровольную миссию, если хотите. Кстати, обратная связь, которую мы получаем от наших коллег, говорит о том, что наш опыт и взгляд на отраслевые проблемы оказывает им большую

пользу. Это нас еще больше мотивирует и поддерживает в стремлении продолжать эту работу.

Именно поэтому мы не стоим на месте, а идем вперед. Казалось бы, мы достигли абсолютного максимума в бизнес-авиации – получили сертификат о соответствии стандарту для операторов деловой авиации IS-BAO самого высокого, третьего уровня. Но с целью еще раз проверить свои силы и убедиться в правильности нашей стратегии, мы приняли решение участвовать в конкурсе на соискание Премии Правительства Российской Федерации в области качества.

Результаты пока не объявлены, мы ждем их оглашения в течение октября-ноября этого года, но само участие в подготовке к аудиту и сам аудит компании экспертами Премии позволили нам еще раз взглянуть на себя, но уже немного с другой стороны, под другим углом зрения. Это помогло нам найти и нейтрализовать несколько проблем, которые ранее для нас были не видны.

С другой стороны, нам нельзя оставаться в стороне от происходящих событий. Мы считаем, что должны активно участвовать в отраслевой жизни, пытаюсь совместными усилиями сделать российскую авиацию и наш сегмент – бизнес-авиацию – более сильными. Нельзя допустить, чтобы проблемы нашей отрасли решались без ее участников. А для этого нужно быть активным, нужно доносить наш голос до всех заинтересованных сторон. Хотя бы потому, чтобы потом самому себе честно сказать: «Я сделал все, что мог!».

Вот эти два обстоятельства и подталкивают нас к активной жизненной позиции.

Именно поэтому мы вступили в Ассоциацию эксплуатантов воздушного транспорта. На наш взгляд,



самую заслуженную общественную отраслевую организацию России. Хотя нас нельзя сравнить по размерам с другими уважаемыми участниками, наш голос в ассоциации слышен и не остается без внимания. По личной просьбе руководителя АЭВТ, В.Н. Тасуна, к Правлению ассоциации, которое проходило в апреле этого года, мы делали доклад с предложениями по развитию деятельности АЭВТ, связанной с обеспечением безопасности полетов. Нам импонирует деятельная работа ассоциации и мы принимаем активное участие во всех ее мероприятиях, наши сотрудники являются членами нескольких профильных комитетов ассоциации.

Нас пригласили к участию в работе Комиссии при Президенте Российской Федерации по вопросам развития авиации общего назначения. Смею надеяться, что причиной этому были как наши признанные успехи, так и наша активная позиция.

Мы рады, что наше мнение ценится и в дальнейшем мы не намерены менять своего отношения к нашей авиационной жизни, оставаясь такими же активными.

Какие перемены Вы видите на выставке?

Изменилось не только название. Для начала хочу отметить, что свободного места в павильоне стало меньше. Вернее даже так – его почти совсем не видно. Это означает рост интереса к выставке. Трудно сказать, чем это вызвано – изменением формата выставки, ее обновлением, ростом деловой активности или сочетанием обоих этих факторов, но это в любом случае хорошо. Чувствуется основательный подход компании «ВИППОРТ» к вопросам организации выставки. Кстати, приятно отметить, что наше плодотворное сотрудничество с компанией «ВИППОРТ» вышло на новый уровень отношений – в новом буклете лидера российской бизнес-авиации авиакомпания «Меридиан» представлена в качестве многолетнего партнера.

Мы видим существенный рост активности в деловой программе выставки. Интересное наблюдение – мы уже несколько лет не меняем места, где расположен наш стенд. И рядом с нами находится конференц-зал. Так вот, последние пару лет он, в основном, простаивал.

В этом же году была заявлена небывалая по насыщенности деловая программа, причем довольно разнообразная. Объявлены выступления представителей государственных компаний, производителей авиационной техники, авиакомпаний, брокеров и компаний, оказывающих различные услуги. Деловой программой в этом году занимается ОНАДА и за эту активность ее безусловно необходимо отметить и поблагодарить. Мы связываем такую инициативность ОНАДА с изменениями в руководстве ассоциации – Президентом ОНАДА в этом году был избран Я.А. Одинцев, что, очевидно, и привело к таким переменам.

Мы также принимаем участие в деловой программе



и выступаем с докладом на тему «Целесообразность и эффективность интегрированности системы управления безопасностью полетов и системы менеджмента качества в бизнес-авиации». Нам эта тема кажется очень важной и интересной одновременно. Думается, что развивая наши СУБП и СМК, мы сами нащупали ту тенденцию, которая в ближайшие годы будет происходить в авиации. Мы готовы поделиться своими мыслями по этой теме и приглашаем всех участников и гостей выставки послушать наш доклад и, если будет желание, задать нам вопросы. Доклад будет проходить в конференц-зале 13 сентября в 13:00.

Кстати, готовя этот доклад мы уже решили, о какой теме будем рассказывать на следующем отраслевом мероприятии. Эта тема также касается вопросов интеграции СУБП и СМК, и мы надеемся, что она тоже будет интересна нашим коллегам. Хотя почему только коллегам? Уверен, что нашим уважаемым клиентам это не менее интересно, ведь речь идет об их безопасности.

Что интересного у вас произошло за время того интервью, которое мы брали у Вас перед выставкой EBACE 2018?

Мы как-то рассказывали читателям вашего издания о двух встречах с представителями лондонского страхового рынка. Модератором этих встреч выступал наш страховщик, компания «АльфаСтрахование», а первая наша встреча проходила при активном участии компании «ВИППОРТ», за что мы очень признательны обеим компаниям. По результатам первой встречи, которая проходила в июне 2017 года, один из лидеров лондонского рынка, компания Global Aerospace Underwriting Managers, высоко оценив состояние системы управления безопасностью полетов в нашей компании, выделила грант на дальнейшее ее

совершенствование. Затем последовало приглашение приехать в Лондон и поделиться нашими успехами уже там, в самом центре страховой жизни, если так можно сказать. Вторая встреча состоялась уже в этом, 2018 году. К ней мы подготовили более детальную презентацию с рассказом про нашу интегрированную систему менеджмента, с которой мы выступили в святой святых лондонского страхового рынка - здании компании Lloyds. И вот недавно мы получили от компании Global Aerospace Underwriting Managers благодарственное письмо, в котором она отмечает, что была «впечатлена основательностью подхода авиакомпании «Меридиан» к обеспечению безопасности полетов и организации системы оценки рисков». В

письме указано, что «Очередным подтверждением высокой результативности усилий Вашей команды является соответствие авиакомпании международным стандартам безопасности деловой авиации IS-BAO Stage III и EASA Sub Part G». Поверьте, из уст мирового лидера авиационного страхования такие слова дорогого стоят.

Еще одно событие, о котором Вы уже писали, но о нем, отвечая на Ваш вопрос, стоит упомянуть еще раз, – начало эксплуатации нового для нас типа ВС, самолета Airbus A320 в варианте VIP. Это знаковый для нас проект, доказавший, что нашей команде по плечу проекты любой сложности.



Россия является одним из важнейших рынков

Чешский провайдер услуг деловой авиации «ABS Jets» принимает участие в московской выставке RUBAE 2018, которая работала с 12 по 14 сентября во «Внуково-3». ABS Jets была создана в 2004 году и имеет базы в Праге, Чехия, и Братиславе, Словакия. В компании работает более 200 человек, и она специализируется в основном на техобслуживании и управлении воздушными судами. Своими основными рынками, помимо стран Восточной и Западной Европы, оператор считает Россию и Нигерию. Сейчас компания является важным бизнес-оператором в регионе Средней и Восточной Европы, и как предполагают эксперты, 2018 год компания закончит с позитивными финансовыми результатами. Се-

годня в гостях у BizavNews главный операционный директор компании Ян Кралик, который любезно согласился ответить на ряд наших вопросов.

Г-н Кралик, российские клиенты хорошо знакомы с компанией «ABS Jets». В начале нашего разговора хотелось бы узнать об инфраструктуре компании: количестве ангаров, предоставляемых услугах?

Компания «ABS Jets» — оператор воздушных судов бизнес-класса, базы которой располагаются в аэропортах Праги (Чешская Республика) и Братиславы (Словацкая Республика). Мы предоставляем ком-

плексные услуги в сфере бизнес-авиации, включая обслуживание самолетов, организацию по управлению поддержанием летной годности (САМО), наземное обслуживание, планирование полетов, организацию услуг чартерных рейсов, брокерских услуг и поездок. В штате компании около 200 опытных сотрудников, а материальная база включает территорию двух ангаров в Праге и одного в Братиславе, площадь которых составляет более 10 000 кв. м.

Рынок обслуживания, ремонта и эксплуатации воздушных судов набирает темпы, и этот сегмент рынка становится высоко конкурентным. Какие маркетинговые инструменты планирует использовать «ABS Jets», чтобы оставаться на передовых позициях в Восточной Европе?

Мы являемся одним из крупнейших авторизованных сервисных центров Embraer в Европе и имеем многолетний и всесторонний опыт в данной области. Кроме того, мы оказываем поддержку воздушным судам на земле 24 часа в сутки 7 дней в неделю по всему миру. Вместе с тем мы можем предложить широкий спектр других услуг на собственной базе, например, САМО или наземное обслуживание воздушных судов, что может стать нашим конкурентным преимуществом. Помимо вышесказанного, мы считаем, что нашей сильной стороной является особый подход к каждому конкретному клиенту. Определенное преимущество нам дает и то, что мы — оператор VIP клиентов.

Расскажите, пожалуйста, какие дополнительные услуги доступны для клиентов в период текущего технического обслуживания или капитального технического обслуживания воздушного судна?



Как упоминалось ранее, мы предоставляем комплексный портфель услуг бизнес-авиации, что делает нас идеальным единым центром предоставления услуг. Все отделы нашей компании работают в тесном контакте, чтобы обеспечить оптимальную поддержку нашим клиентам. Это означает, что когда воздушное судно находится, например, на ТО по форме C-check, мы также берем на себя заботу о членах экипажа: наш отдел организации поездок предоставляет гостиницу или машину, в тоже время отдел обслуживания воздушных судов или диспетчерская служба бронируют слоты в аэропорту и т. д.

В настоящее время компания владеет крупнейшим ангарным комплексом в Восточной Европе. Если «ABS Jets» планирует расширить комплекс в Праге, будут ли строиться дополнительные ангары и перрон для воздушных судов?

Наша текущая пропускная способность достигла максимального уровня, и в конечном итоге это означает, что нам придется отказать некоторым клиентам. Поэтому в будущем расширение нынешнего потенциала может стать для нас решением.

За последние несколько лет вы наладили хорошие отношения с бразильским производителем воздушных судов Embraer. Планирует ли компания аналогичное сотрудничество с другими производителями в среднесрочной перспективе?

В сфере технического обслуживания воздушных судов на данный момент мы намерены сотрудничать с Embraer. Но поскольку мы также работаем с другими типами воздушных судов, мы допускаем более тесное сотрудничество и с другими производителями оригинального оборудования.

Интересно ли компании «ABS Jets» инвестирование в российский рынок? Допускает ли «ABS Jets» такое инвестирование в долгосрочной перспективе для выхода на российский рынок обслуживания, ремонта и эксплуатации воздушных судов, например, в рамках совместного предприятия?

Россия является одним из важнейших рынков, но это довольно большой шаг, и я не хочу строить предположения на этот счет. Однако путь к этому рынку открыт.

Вы могли бы рассказать нам о производственных показателях в 2017 году и в первой половине 2018? Каковы темпы роста?

Показатели примерно такие же, как и годом ранее, мы практически достигли максимальной пропускной способности.

Планирует ли компания «ABS Jets» расширить список предоставляемых услуг и каким образом?



Мы хотели бы расширить технические возможности обслуживания, ремонта и эксплуатации воздушных судов.

Вы бы могли рассказать нам об управлении воздушными перевозками? Что «ABS Jets» может предложить в этой области и как развивается этот сегмент?

Мы предлагаем комплексную поддержку владельцам воздушных судов бизнес-класса на собственной базе. Наши услуги, начиная с консультирования по финансовым вопросам и предпродажных консал-

тинговых услуг, включают любые аспекты управления воздушными перевозками, чтобы осуществлять такие перевозки безопасно и на законных основаниях. Организация по управлению поддержанием летной годности гарантирует оформление обязательной документации и составление плана регулярного технического обслуживания в соответствии с регламентом Европейского агентства авиационной безопасности. Мы отбираем и обучаем членов экипажа, а затем предоставляем ежедневное обслуживание 24 часа в сутки 7 дней в неделю, начиная с размещения в ангаре и заканчивая текущим и капитальным техническим обслуживанием и ремонтом, финан-

совым управлением планирования полетов и страхованием. В настоящее время наш флот включает 8 самолетов для коммерческой деятельности. И мы планируем расширение флота в будущем.

Чартерные рейсы. Какие самолеты используются для чартерных рейсов и какова доля чартерных рейсов по отношению к общему объему работы компании?

На данный момент мы сосредоточили свои усилия на брокерских услугах.



Наш чартерный бизнес ориентирован на работу с брокерами

Компания Avangard Aviation, один из лидеров на рынке чартерных перевозок в России и Европе, приняла участие в ежегодной выставке деловой авиации, которая в этом году состоялась под новым названием RUBAE. Выставка проходила во Внуково-3 в период с 12 по 14 сентября и собрала ключевых игроков рынка: производителей бизнес-джетов, крупнейших операторов, брокерские компании, поставщиков питания, персонала, технического обслуживания. В

преддверии RUBAE мы пообщались с Исполнительным директором компании Михаилом Кирилловым. Диалог получился очень живым и увлекательным.

Михаил, чтобы взять у Вас интервью, мы изрядно попотели. Наблюдая за Вашим таймингом и количеством звонков на всевозможные мессенджеры и гаджеты, которые делаете, не прекращая общения, можно

заклЮчить, что у Avangard Aviation все ОК. Так можно говорить, что «год в зачет»? Как Вы сами оцениваете работу в 2018 году, а вернее за девять месяцев?

2018 год выдался очень насыщенным. Активно продолжаем наращивать объемы перевозок. В наш коммерческий флот добавились две Cessna Citation X с базировкой во Внуково-3. В этом году мы провели обновление интерьеров на всех доступных для чартеров бортах, открыли станцию линейного технического обслуживания во Внуково-3. Наши усилия не прошли даром. Компания фиксирует рекордное количество часов налета. Летний сезон прошел весьма успешно, во многом благодаря Чемпионату мира по футболу.

VizavNews активно наблюдает за постоянными «диалогами брокер-оператор» в социальных сетях и закрытых группах. Диалог, скажем так, «горячий». Лично Вам удалось построить нормальные отношения с ключевыми отечественными брокерами? И за счет чего?

Наш чартерный бизнес ориентирован на работу с брокерами. На мой взгляд, очень важно вести постоянный диалог со своими клиентами и оперативно реагировать на требования рынка. Avangard Aviation дает рынку конкурентоспособный продукт, который ценится ключевыми игроками рынка. Говоря о VIP чартерной перевозке как о продукте, я подразумеваю совокупность факторов, определяющих выбор со стороны заказчика: состояние флота, ценообразование, оперативность работы менеджеров при подготовке рейса, сервис на борту, гибкость по отношению к заказчикам. Мы высоко ценим нашу работу с брокерским сообществом и хотелось бы отметить по-



вышающийся с каждым годом профессионализм со стороны наших заказчиков. Кроме того, рекордные показатели налета говорят сами за себя и свидетельствуют о том, что нам удалось построить крепкие взаимоотношения с отечественными брокерами.

С начала года Avangard Aviation увеличил количество чартерных бортов. Хватает ли сейчас провозных мощностей и планирует ли компания увеличивать парк?

В 2018 году наш чартерный парк пополнили две Cessna Citation X (D-BAVG и D-BLDI). Самолеты базируются во Внуково. На сегодняшний день наши показатели и та инфраструктура, которая выстроена, позволяют нам задуматься о дальнейшем расширении флота. Более детальные планы я пока оставляю в секрете.



Успех любой компании – профессиональные кадры. Растет ли количество сотрудников, и каким специалистам Вы отдаете предпочтение?

Вместе с расширением флота мы, конечно же, адаптируем и рабочие ресурсы. Расширение флота требует найма как новых экипажей и инженеров, так и офисных сотрудников. Компания уделяет очень большое внимание качеству своих кадров. Так, у нас существует многоступенчатый отбор на любую позицию, который включает в себя прохождение нескольких тестов, несколько этапов собеседований и беседу с психологом.

В июле в РФ прошло, пожалуй, самое главное спортивное событие в мире – Чемпионат Мира по футболу. Как отработала компания?

Чемпионат Мира по футболу – это огромное событие для страны в целом. На отрасль деловой авиации это событие повлияло очень существенно. Было введено множество новых правил со стороны аэропортов и авиационных властей. До чемпионата наблюдалась некая тревожность со стороны игроков рынка, так как многие попросту не понимали, чем обернется столь высокий спрос на чартерные рейсы и справится ли рынок перевозок с этим объемом. Тем не менее, следует отметить, что чемпионат для нас прошел успешно. Естественно, компания работала в усиленном режиме, выполняя зачастую по несколько рейсов в день на каждом из самолетов. Откровенно говоря, это было испытанием, с которыми успешно справились.

Насколько в последнее время скорректиро-

валась география полетов ваших клиентов, и появились ли новые предпочтения, как по типам самолетов, так и по обслуживанию? «Средний чек» остался неизменным или клиенты стали экономить?

Направления полетов остаются неизменными и зависят от сезона. Летом в число наиболее популярных направлений входят Ницца, Малага, Олбия, Ибица, Салоники. В ноябре весьма популярен Дубай. Зимой Женева, Лион, Инсбрук, Самедан и так далее. Мальдивы популярны преимущественно в период с осени по май. На это направление большим спросом пользуется Cessna Citation X, которая долетает до Мале быстрее, чем дальнебойные самолеты, даже с учетом посадки на дозаправку, скажем в Дубай. При этом, стоимость такого полета существенно ниже беспосадочного перелета на самолете большего размера.

Что Вы больше всего цените в клиентах и что для Вас неприемлемо?

Как для коммерческого оператора, любая заявка для нас – это потенциальный бизнес. Мы не разделяем наших заказчиков на плохих и хороших. Условия на чартеры для всех одинаковы. Практически всегда по одной и той же заявке работает 2-3 брокера. Это открытая конкуренция. Так же и среди операторов. Лучшее предложение получает рейс. Конкуренция полезна и заставляет рынок развиваться. Как я уже отметил ранее, профессионализм брокерского сообщества в РФ растет с каждым годом. Конфликтные ситуации случаются, конечно, – это бизнес. Тем не менее, всегда получается найти компромисс путем переговоров. Не буду скрывать, что мы сталкивались с некорректными методами ведения бизнеса со стороны заказчиков, но эти случаи ничтожно редки.

Россия, и особенно Москва, просто изумительны

Бренд Comlux прочно ассоциируется у клиентов бизнес-авиации с непревзойденным качеством обслуживания. Да и в самом названии компании – comfort and luxury – зашифрованы основные принципы, на которых строится работа, и которых Comlux придерживается уже более десяти лет. Говорить о Comlux можно долго, и предоставим это право Андреа Занетто, генеральному директору Fly Comlux.

Г-н Занетто, компания Comlux прекрасно знакома российским клиентам и олицетворяет высочайший уровень обслуживания и престиж. Comlux – прекрасный пример того, как компания может одинаково хорошо работать на различных рынках, при этом имея достаточно неплохие производственные и финансовые результаты. В чем секрет?



Вот уже 10 лет бизнес-модель группы Comlux основывается на способности работать в трех основных сегментах рынка деловой авиации – эксплуатация, отделка салонов и сделки с воздушными судами. По всем этим направлениям мы предоставляем своим VIP-клиентам услуги в соответствии с высочайшими отраслевыми стандартами и наилучший уровень сервиса. Для каждого из наших подразделений мы разработали по две специализированные линейки бизнеса: одна для VIP-версий авиалайнеров, таких как ACJ, BBJ, SBJ и т.д.; и другая для бизнес-джетов, таких как Bombardier, Gulfstream и других.

Не секрет, что вне зависимости от вида деятельности, мы, прежде всего, ориентируемся на клиента, делая все возможное, чтобы понять его потребности и предложить решение, точно им соответствующее.

Г-н Занетто поделитесь, пожалуйста, с нашими читателями основными итогами работы Comlux в прошлом году?

Прошлый год для Comlux был великолепным: мы вывели на рынок 777 VVIP, который в этом году доставил на Чемпионат Мира по футболу в Москву одну из ведущих команд. Мы сосредоточили наше лидерство в исполнении государственных заказов по всему миру благодаря интенсивному использованию VVIP 767. Мы также предложили для использования в Европе прекрасный Gulfstream G450 и Lineage 1000.

Раз уж Вы упомянули российский самолет, можно ли немного подробнее рассказать о нем?

Sukhoi Business Jet, SBJ, который мы показали на статической стоянке RUBAE, является первым

самолетом этого типа, SBJ100, который построен и выставлен на рынок для VIP-чартеров. Этот самолет явился прекрасным примером стратегии нашей группы, которая заключается в предоставлении заказчику полного комплекса услуг, от установки интерьера этого воздушного судна в Центре комплектации Comlux в Индианаполисе (США), до последующей эксплуатации самолета нашим оператором Comlux KZ, базирующимся в Алма-Ате (Казахстан). А теперь подразделению нашей группы по транзакциям, Comlux Transactions, поручено продать его.

Этот самолет предоставляет комфортные условия для перелета группе до 19 человек в просторном салоне в очень стильном корпоративном интерьере, с VIP-лонжем в передней части самолета и креслами первого класса в хвостовой секции. Comlux Completion проделал прекрасную работу, спроектировав и установив этот VIP-салон, впервые сертифицированным EASA для этого типа. Самолет базируется в Алма-Ате, обслуживая в основном нашего клиента, в также заказчиков рынка VIP-чартеров. Сейчас мы ищем на него покупателя, и поэтому рас-

сматриваем его демонстрацию на статической стоянке RUBAE как великолепную возможность для этого.

А что происходит с российским рынком?

Если говорить о менеджменте VIP-самолетов и о чартерах, то я бы сказал, что от 30% до 40% нашего бизнеса, приходится на Россию и страны СНГ. Именно поэтому мы хотим быть представлены на RUBAE в этом году.

Какие из регионов, помимо Москвы и Санкт-Петербурга, все же вселяют определенный оптимизм по перспективам в будущем? Наблюдается ли небольшой, но все-таки рост или предпосылки к нему, или же рынок действительно находится в стагнации? Ваши планы в России?

Мы определенно ожидаем больше заказчиков в регионе, а также развития в странах СНГ. Для того, чтобы лучше отвечать потребностям клиентов и поддерживать нашу деятельность во всем мире, мы предлагаем четыре сертификата коммерческого оператора (АОС): Мальта (9Н-), который является центром наших операций, а также Казахстан (UP-), и Аруба (P4-) - для наших больших широкофюзеляжных VIP-лайнеров 777-200LR Crystal Skye и 767-200ER. С весны 2018 мы предлагаем услуги нашего четвертого сертификата эксплуатанта Сан-Марино (T7-). Он особенно интересен для клиентов из России и стран СНГ, которые запрашивали его изначально. Мы уже имеем одного клиента, который летает под этим сертификатом на своем Bombardier Challenger, и мы ищем других потенциальных заказчиков, желающих к нему присоединиться с наиболее успешными типами бизнес-джетов.



Сан-Марино является дополнительным решением, европейским с точки зрения географии. Мы базируемся в Цюрихе и на Мальте, поэтому географически мы очень близки к Сан-Марино. Здесь очень современные авиационные власти, ориентирующиеся на стандарты ИКАО и предоставляющие великолепное обслуживание операторам и их заказчикам.

Портрет российского клиента. Изменились ли предпочтения заказчиков из России и согласны ли Вы, что нашей стране настало время тотальной оптимизации?

Россия, и особенно Москва, просто изумительны. Здесь много успешных и состоятельных людей, любящих путешествовать как с деловыми целями, так и на отдых. Так что это огромный рынок, с большим количеством крупных игроков и высокой конкуренцией. Это действительно место, где нужно быть представленным. Казахстан – огромная страна, географическое положение которой требует продолжительных полетов. Объем рынка меньше, чем в России, но заказчики здесь очень интересные, с высоким уровнем запросов и довольно большим опытом в бизнес-авиации. Здесь ключом к успеху является уровень обслуживания.

Расскажите, пожалуйста в «дочке» в Казахстане. Насколько скорректировался рынок наших соседей и планы на будущее?

У нас обширные возможности в Казахстане. У нас здесь два ангара, один в Алма-Ате и другой в Астане, и сертификат EASA Part 145. Здесь мы работаем уже 10 лет под нашим собственным сертификатом коммерческого эксплуатанта, применяя те же стандарты и передовые практики, которые действуют в других юрисдикциях, где работают наши подразделения. Мы, безусловно, работаем над развитием бизнеса в Казахстане, а также и в соседних странах СНГ.



А-Групп: еще один успешный год

Для BizavNews стало уже доброй традицией общаться с представителями компании «А-Групп» в преддверии крупных выставок, будь то Женевская EBACE или дубайская MEBA. Ну и конечно же главные «смотрины» российского рынка, которые проходят ежегодно в московском «Внуково-3, являются оптимальной возможностью подвести предварительные итоги работы и рассказать о новых проектах. В этом году ключевое событие отечественного рынка деловой авиации приобрело новый формат и главное содержание. Накануне RUBAE в рамках конференции AviaPages мы пообщались с

директором по маркетингу и PR Надеждой Туровской, которая любезно согласилась рассказать, как развивается бизнес компании в Москве и Северной столице.

Надежда, прошло совсем немного времени с нашего предыдущего общения. Однако весной и летом у компании появились действительно интересные новости, которые касаются, прежде всего, инфраструктурных изменений. Расскажите, пожалуйста, подробнее о новом реализованном проекте.



Главный успех этого года – это построенный «с нуля» новый перрон для деловой авиации в Шереметьево. До этого мы были ограничены по количеству мест стоянки, и это в определенной степени сдерживало наше развитие. Цель была поставлена: ввести перрон в работу к началу Чемпионата мира по футболу, так как мы прогнозировали большое количество рейсов. У нас все получилось, и в самый удачный момент. Теперь у нас всегда есть места стоянок для бизнес-джетов прямо возле нашего терминала, и это очень удобно: нет необходимости в длительной транспортировке пассажиров по летному полю и в лишние буксировках воздушных судов.

Если прибавить к этому наши ангары в Шереметьево, вмещающие до 32 воздушных судов, то мы можем на равных конкурировать с другими FBO и строить планы дальнейшего развития.

А какие векторы развития вы намечаете на ближайшие два-три года? Ведь рынок сейчас не растет. Есть ли смысл в серьезных вложениях в инфраструктуру? Определенно, есть. Мы придерживаемся мнения, что развивать аэропортовую структуру нужно постоянно. Ведь скоро в Шереметьево заработает еще одна взлетная полоса, и в целом аэропорт развивается очень интенсивно. Он становится удобнее, лучше по всем «фронтам». Это является одним из факторов, привлекающих новых клиентов. Спрос на места в наших ангарах очень высок, и нам уже пора подумать о расширении ангарных площадей. Есть и планы по расширению нашей инфраструктуры в Петербурге: мы и там строим еще один ангар, он будет готов в ноябре этого года.

Вас подталкивает конкуренция с другими FBO?

Разумеется, ведь рынок сейчас не растет значительными темпами, а это значит, что мы боремся за одних и тех же клиентов, которые хотят получить лучшее за свои деньги. Хотя речь ведь не только о деньгах – зачастую для наших клиентов гораздо важнее сервис, удобство, оперативность, индивидуальный подход, конфиденциальность. Поэтому мы ежедневно и очень серьезно работаем над этим. Именно так мы можем удержать существующих и привлечь новых клиентов.

Чемпионат мира подтвердил правильность нашей стратегии. Мы получили очень позитивный фидбек: нас отмечают и за скорость, и за комфорт, и за абсолютно выверенный тайминг, который мы можем обеспечить даже в дни «больших» матчей. Этому способствует и слотирование в аэропорту, гарантирующее вылет вовремя, и быстрый оборот рейсов,

который обеспечивает наше наземное обслуживание.

Мы убеждены, что деловая авиация призвана экономить время – и стараемся повышать оперативность на всех участках, но не в коем случае не жертвуя качеством работы. Когда пассажир приезжает в терминал – все уже готово: самолет заправлен, и ждет его у выхода на посадку. И через 15 минут этот самолет уже отрывается от взлетной полосы.

Раз уж Вы упомянули о Чемпионате мира, какие еще важные уроки он вам преподнес? Были ли какие-то неожиданности, которые заставили вас понервничать?

Вы знаете несмотря на то, что заявок было даже больше, чем мы ожидали, все прошло на удивление гладко. Да, были совершенно внезапные запросы от

«звезд», были большие делегации на двух-трех бортах одновременно, но мы были к этому готовы.

Многие экипажи и пассажиры впервые прилетели не только к нам в Шереметьево и Пулково, но и в Россию. Для них мы являемся своеобразными «воротами в Россию», ведь наш FBO – это первое, что они видят, прилетая к нам в страну. И мы поставили себе цель произвести самое лучшее впечатление, чтобы они захотели вернуться снова и снова. Бизнес-авиация – это международный бизнес, и мы хотим превосходить даже самые высокие ожидания.

Что еще можно «занести в копилку» компании?

Вклад в расширение инфраструктуры, сделанный в 2016-17 годах, обернулся для нас прибылью. Третий по счету ангар в Шереметьево почти всегда заполнен. Стабильным спросом пользуются и услуги собственных вертолетных площадок компании, мы отмечаем рост и по этому направлению. На нашем новом перроне появились специальные стоянки для вертолетов, которые помогут нам повысить оперативность и в обслуживании вертолетного трафика.

Значительно улучшилась транспортная ситуация в Шереметьево. Завершился еще один этап реконструкции дорожной сети, расширено шоссе со стороны Северного терминального комплекса, открыт новый съезд со скоростной трассы М11, построены новые развязки. Проблемы пробок остались в прошлом, и доехать до нашего терминала от Москвы можно за считанные минуты.

Я также могу отметить положительные результаты от работы на выставке EBACE в Женеве: в активе «А-Групп» несколько новых клиентов.



Самолет недели

Оператор: **Jet Travel Club**

Тип: **Cessna 525 CitationJet CJ1**

Год выпуска: **1999 г.**

Место съемки: **сентябрь 2018 года, Moscow Vnukovo (VKO / UUWW), Russian Federation**



Фото: Дмитрий Петроченко