



Уже на следующей неделе во Внуково-3 откроется традиционная выставка деловой авиации RUBAE 2019. Мы постарались подготовиться к мероприятию и собрать наиболее интересные мнения о рынке деловой авиации. Весь сентябрь мы будем публиковать аналитические материалы и интервью с интересными спикерами. Надеемся, что вы найдете для себя много интересной информации. А на самой выставке мы традиционно планируем работать в режиме онлайн не только на нашем ресурсе, но и в социальных сетях. Будем рады увидеть друзей и готовы к встречам с новыми клиентами. Обратный отчет пошел.

А на минувшей неделе мы отправились в Минск, где в спокойной и непринужденной обстановке был презентован новый Embraer E195 E2. Прежде всего нас интересовала VIP версия нового лайнера. Как рассказал BizavNews Мартин Холмс, вице-президент Embraer Commercial Aviation по Европе, России и Центральной Азии, VIP-версия модернизированного Embraer E195-E2 может появиться не раньше 2022 года. «В настоящее время наша компания сфокусирована на коммерческих перевозчиках, однако я не исключаю, что вскоре мы начнем консультации и с операторами, работающими на рынке деловых перевозок, а также компаниями, специализирующимися на корпоративных перевозках. Возможно, будут не только VIP-конфигурации, но и шаттл-варианты. E195-E2, вмещающий в зависимости от конфигурации от 120 до 146 пассажиров, может получить салон, который, например, будет оборудован исключительно бизнес-классом, что интересно крупным компаниям, которые выполняют рейсы по перевозке собственного персонала». Поживем, увидим...



## Регулярное аэротакси запустят в 2022 году

Пока «Вертолеты России» испытывают и сертифицируют VRT500, тесты будут проводить на «Ансатах»

стр. 20



## Форсаж на старте

Сегодня в гостях у BizavNews Генеральный директор компании ООО «СКАЙПРО ХЕЛИКОПТЕРС» Петр Петрович Яблонский

стр. 22



## РС-24 повторит успех своего «младшего брата»

В конце августа Дмитрий Петроченко совершил небольшой перелет на РС-24 в компании старинных партнеров. Одним из его попутчиков стал Михаил Аленкин, владелец Nesterov Aviation

стр. 25



## ВВJ – философия большой кабины

BizavNews не упустил возможности встретиться с капитаном Алексом Фекто (Alex Fecteau), который является Директором по маркетингу Boeing Business Jets и поговорить о деловом подразделении авиационного гиганта

стр. 29

Gulfstream  
G500



## Россия не будет делать сверхзвуковой бизнес-джет на базе Ту-160

Россия не будет создавать сверхзвуковой бизнес-джет на базе бомбардировщика Ту-160, ОАК спроектирует самолет с нуля, рассказал министр промышленности и торговли России Денис Мантуров в интервью газете «Ведомости», опубликованном в среду.

В 2017-2019 годах на исследования сверхзвукового самолета направлено 1,4 миллиарда рублей, в 2022-2026 годах может начаться эскизно-техническое, а затем и рабочее проектирование самолета, сказал Мантуров. Министр также уточнил, что этим будет заниматься Объединенная авиастроительная корпорация (ОАК) с привлечением входящих в ее структуру конструкторских бюро и институтов авиационной промышленности.



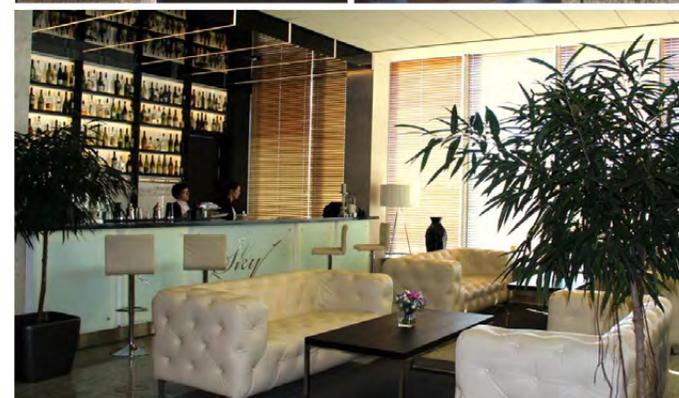
«Предполагается создание компактного сверхзвукового джета, скорее всего, на 16-19 мест, его скорость должна быть примерно 2000-3000 км/ч», - рассказал Мантуров. По его словам, создание гражданского джета на платформе сверхзвукового стратегического бомбардировщика-ракетоносца Ту-160 невозможно, так как самолет слишком велик для такого проекта.

«Если вы переделаете Ту-160 в гражданский лайнер, то получите, условно, советский Ту-144 (первый сверхзвуковой гражданский лайнер в мире, снятый с производства из-за неэффективности - ред.). И наконец, Ту-160 - это огромная машина, с учетом стоящих задач такая не нужна», - также отметил Мантуров.

Ту-160 не подходит для гражданского лайнера в принципе, заявил близкий к ОАК источник. По его словам, Ту-160 рассчитан на непродолжительный полет в сверхзвуковом режиме, для входа в зону поражения и покидания ее, и не рассчитан на длительный полет быстрее скорости звука.

«Инженерными центрами и предприятиями ОАК совместно с Центральным аэрогидродинамическим институтом и другими отраслевыми институтами создается концепция гражданского сверхзвукового лайнера нового поколения - в частности, для деловой авиации», - сказал представитель ОАК. Возможность использования платформы Ту-160 он не комментирует.

*Источник РИА Новости*



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

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

## Airbus представит ACJ319 на RUBAE-2019

Airbus Corporate Jets (ACJ) примет участие в выставке деловой авиации RUBAE, которая пройдет в Москве с 11 по 13 сентября. На статической экспозиции компания покажет одну из своих самых популярных моделей в сегменте узкофюзеляжных самолетов – бизнес-джет ACJ319.

Эксплуатантом представленного самолета является компания MJet, которая занимается чартерными перевозками класса VVIP. Борт рассчитан на комфортабельное размещение 19 пассажиров. Пассажирский салон поделен на несколько зон: зона для переговоров, гостиная, а также просторная спальная комната со встроенной душевой кабиной.

«Мы постоянно инвестируем в дальнейшее улучшение нашего продукта. Наши новые бизнес-джеты ACJ319neo и ACJ320neo гарантируют пассажирам непревзойденный уровень комфорта, являясь при этом



более экономичными и эффективными. Кроме того, благодаря новым двигателям и законцовкам крыла Sharklets эти самолеты обладают увеличенной дальностью полета», – отметил президент ACJ Бенуа Деффорж.

ACJ319neo и ACJ320neo являются частью семейства ACJ320neo. Эти самолеты оснащены высокоэкономичными двигателями нового поколения и новыми законцовками крыла Sharklets. ACJ319neo может выполнять полеты на дальность до 12 500 км (15 часов) с восемью пассажирами. ACJ320neo способен преодолеть расстояние до 11 100 км (13 часов) с 25 пассажирами на борту.

Самолеты семейства ACJ320 предлагают непревзойденный уровень комфорта в полете, а также увеличенное индивидуальное пространство каждому пассажиру. При сопоставимой стоимости с конкурирующими моделями самолеты ACJ320 являются более надежным вложением средств и ценным активом для их владельцев.

Деловые самолеты Airbus объединяют в себе все самые последние технологические разработки: унифицированная кабина пилотов, ЭДСУ, облегчающие вес композитные материалы, централизованное техническое обслуживание.

Кроме того, все заказчики и эксплуатанты самолетов ACJ получают полную поддержку мировой сети послепродажного обслуживания и обучения Airbus, которая охватывает более 500 клиентов по всему миру.

В общей сложности в мире эксплуатируется порядка 200 деловых самолетов Airbus, которые летают на всех континентах, включая Антарктиду.





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) [www.meridian-avia.com](http://www.meridian-avia.com)  
 Факс: +7 495 589 97 56 [comm@meridian-avia.com](mailto:comm@meridian-avia.com)

Волваздел и Сблв 2009 лалалелл горувалл марелл комалл Волваздел лс. лмле десерлн структул лБолваздел 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](http://businessaircraft.bombardier.com)

**BOMBARDIER**

## Воздушное пространство Багамских островов переполнено

Компания FlightOps предупреждает эксплуатантов воздушных судов и пилотов, которые планируют выполнять гуманитарные полеты на Багамах, что «оперативная ситуация на северных Багамах сложная, потенциально опасная и постоянно меняется». После урагана Дориан «инфраструктура большей части островов была уничтожена, остается много наводнений, дороги отсутствуют и ситуация на месте очень сложная». В настоящее время, по заявлению FlightOps, основное внимание уделяется эвакуации и вывозу людей.

Между тем «картина воздушного пространства вызывает беспокойство», - продолжает компания. «Мы получили сообщения о том, что самолеты летают в

нижнем пространстве без ретрансляторов, что создает проблему столкновений, и было несколько сообщений о происшествиях, связанных с безопасностью на земле, которые ставили под угрозу безопасность экипажей. Аэропорты не являются безопасными зонами, а полиция не всегда присутствует на месте. В Абако самолетов намного больше, чем обычно, а это означает, что воздушное пространство переполнено, а УВД нет».

По данным компании, занимающейся планированием полетов, вокруг Фрипорта и Марш-Харбор также имеются 15-мильные зоны, запрещенные для полетов, доступ к которым предоставляется только Багамскому агентству по чрезвычайным ситуациям.



НАМ ДОВЕРЯЮТ



 **SkyClean**

ДЕТЕЙЛИНГ · КЛИНИНГ · КОНСАЛТИНГ

## Atlas Air Service приобрел «немецкого банкрота»

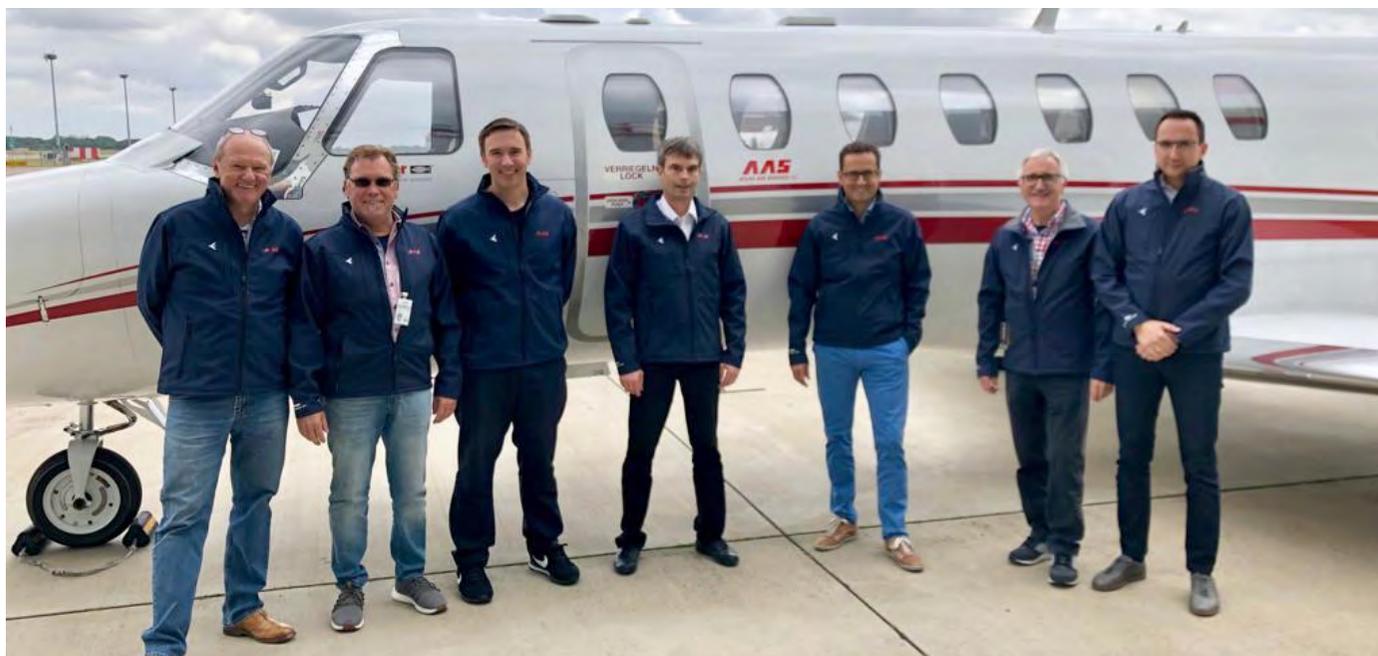
Немецкая компания Atlas Air Service закрыла сделку по приобретению Stuttgarter Flugdienst GmbH. Детали сделки не разглашаются. Первым шагом нового владельца стало включение в сертификат эксплуатанта двух самолетов – Cessna Citation CJ3+ и Cessna Citation Encore, и начало операций из аэропорта Штутгарта.

Сейчас парк Atlas Air Service состоит из самолетов Cessna Citation CJ2, Citation XLS, а также Embraer Phenom 300 и Legacy 450.

В сентябре 2016 года Atlas Air Service получила новый статус от бразильского производителя – авторизованный сервисный центр Embraer Executive Jets. Таким образом, в настоящее время Atlas Air Service предлагает клиентам услуги по базовому и перио-

дическому обслуживанию, включая гарантийное, поставку запасных частей, техническую поддержку и услуги по управлению поддержанием летной годности (CAMO, Continuous Airworthiness Maintenance Organisation) по нормам Европейского агентства авиационной безопасности (EASA) для самолетов семейства Phenom и Legacy, включая Legacy 450/500. Клиентам компании доступно плановое техническое обслуживание и инспекции на производственных мощностях Atlas Air Service в немецком Бремене.

В настоящее время компания имеет сертификаты PART 145 авиационных властей США, Канады, России, Украины и Бермудских островов на выполнение технических работ на самолетах Embraer, Cessna, Beechcraft/Hawker и Saab.



ALL-AROUND LUXURY,  
POWER-PACKED  
PERFORMANCE

Rethink Convention.  **EMBRAER**  
Executive Jets

EmbraerExecutiveJets.com

## Sirius Aero наградили

Компания Sirius Aero стала лауреатом премии Luxury Lifestyle Awards 2019 в категории предоставления люксового сервиса чартерных авиаперевозок.

Luxury Lifestyle Awards – международная премия, которая ежегодно присуждается компаниям класса LUXE за их исключительные достижения. Ее логотип является одним из самых признанных и уважаемых брендов в мире, обеспечивающий гарантию высочайшего качества и инновационности.

Компания Sirius Aero в очередной раз подтвердила статус самого надежного коммерческого оператора в Восточной Европе на рынке элитных международных авиаперевозок, комментируют в компании.

Участников конкурса традиционно оценивало экспертное жюри, в состав которого вошли владельцы крупного бизнеса и авторитетные эксперты. Все накопленные знания и компетенции компании стали решающими факторами при выборе победителя. Sirius Aero, многократно признанный лидер в области организации частных перелетов и менеджмента воздушных судов, в очередной раз доказал неизменный принцип строгих международных стандартов безопасности и состоятельность собственного сервиса.

«Присуждение международной премии Luxury Lifestyle Awards означает не только признание, но и является большим стимулом к дальнейшему росту и новым победам!», - резюмируют в компании.



## Asset Insight продолжает открывать данные

В своем продолжающемся стремлении обеспечить дополнительную прозрачность процесса приобретения самолетов, компания Asset Insight объявила, что будет бесплатно предоставлять данные о прямых эксплуатационных расходах (DOC) для деловых самолетов с турбинными двигателями.

Доступ к данным DOC последовал вслед за переходом Asset Insight в начале этого месяца к предоставлению пользователям бесплатного доступа к рыночной стоимости для самолетов с конкретным серийным номером с учетом фактических изменений, охвата программы почасового обслуживания и пройденных проверок, а также текущих и прогнозируемых цен по марке, модели и году выпуска.

«Asset Insight стремится создать здоровое, социально связанное и образованное сообщество, не ограничивая доступ к информации и знаниям по стоимости», - сказал президент Asset Insight Тони Киуссис.

Данные доступны пользователям через систему Asset Insight eValues. Все, что для этого требуется – чтобы отдельные пользователи выбрали бесплатный тариф и создали логин и пароль. Данные DOC основаны на стоимости топлива, использовании и обслуживании отдельных самолетов по серийным номерам в активном флоте в реальном времени и сравнение с данными из традиционных источников, которые обычно обновляются ежемесячно.



**ABS JETS**

**ПРАГА / БРАТИСЛАВА**

- 24/7 глобальная поддержка в ситуациях АОГ
- Авторизованный сервисный центр **Embraer**

ВСТРЕТИМСЯ В **RUBAE**  
11 – 13 СЕНТЯБРЯ 2019 / СТЕНД #B201

## Click Aviation Network возвращается в Москву на RUBAE 2019

Уже третий год подряд Click Aviation Network посещает Москву, чтобы познакомить гостей российской выставки деловой авиации RUBAE 2019, ранее известной как Jet Expo, со своей глобальной сетью. На протяжении всей экспозиции сотрудники компании представят комплексные полетные решения, адаптированные под специфику местного региона.

От России до соседних стран СНГ, выставка RUBAE предоставит Click Aviation Network возможность рассказать о своих 7-ми ключевых услугах, призванных помочь профессионалам авиаиндустрии в регионе:

- Комплексное утверждение плана полетов
- Полный пакет инструкций для диспетчеров
- Наземное обслуживание
- Службы безопасности
- Срочные разрешения
- Подготовка топлива
- Питание на борту

Имея стратегически расположенные станции технического обслуживания, партнерства и офисы комплексов бизнес-авиации FBO по всему миру, Click Aviation Network пользуется широкой сетью поставщиков и отраслевых экспертов для предоставления экономичных авиационных услуг. С приобретением CharterPad, глобальной авиационной чартерной платформы с головным офисом в США, Click Aviation Network продолжает расширять географический охват своей уникальной сетевой концепции и инновационных решений.

Сотрудники Click Aviation Network горячо приветствуют гостей выставки RUBAE 2019 и приглашают всех желающих посетить свой стенд C500 с 11 по 13 сентября. Присоединяйтесь к Click Aviation Network и создавайте новые возможности в сфере поддержки полетов.



**CLICK**  
AVIATION NETWORK

**GLOBAL TRIP  
SUPPORT**

**RUBAE**

11-13 Sep 2019 | Moscow  
Join us at Booth C500

+971 4 276 6209 | occ@click.aero | click.aero

## Satcom Direct – №1 в опросе AIN Avionics Product Support

Компания Satcom Direct снова заняла первое место в опросе [2019 AIN Avionics Product Support](#) в сегменте Cabin Electronics, набрав 8,4 балла, что на 0,2 выше прошлогоднего показателя. Самыми сильными категориями для SD в этом году были «Выполнение гарантийных обязательств» (8,7), «Технические руководства» (8,5), «Технические рекомендации» (9,0, самый высокий рейтинг из всех категорий этого сегмента) и «Общая надежность продукта» (8,6).

Satcom Direct работает в тесном контакте с клиентами, и благодаря своим усилиям по обеспечению защищенной связи компания способна оказывать проактивную поддержку, «предсказывая и решая проблемы до того, как пассажиры это почувствуют», - говорится в сообщении компании. В течение прошлого года Satcom Direct расширил эти возможности. Например, операторы, управляющие воздушными судами с маршрутизаторами Satcom Direct Router,

часто узнают о проблемах после того, как они были устранены.

Компания инвестировала значительные средства в свой сетевой операционный центр в Мельбурне, штат Флорида, с новыми «инструментами поддержки машинного обучения и искусственного интеллекта, которые помогают не только определить, когда клиент испытывает сбой, но и достаточно умны, чтобы выделить деградацию пользовательского опыта». Даже если основная служба связи не работает, Satcom Direct может определить основную причину для клиентов с набором услуг SD Xperience.

В дополнение к обучению клиентов по сетевой и кибербезопасности, все сотрудники службы поддержки Satcom Direct проходят постоянное обучение, и многие из них также являются пилотами, поэтому они понимают проблемы связи на борту.



**PILOTUS**

**PC-12 NG**  
САМЫЙ ПРОДАВАЕМЫЙ  
ТУРБОВИНТОВОЙ САМОЛЕТ  
В МИРЕ

**NESTEROV AVIATION**  
Авторизованный центр продаж Pilatus PC-12

+7 495 796 1155  
sales@nesterovavia.com

## Первый Airbus A330Neo в парке Hi Fly

Португальская компания Hi Fly, которая специализируется на мокром лизинге, чартерных и VIP перелетах, приступает к эксплуатации первого в своей истории Airbus A330Neo (Airbus A330-941). Самолет приобретен через лизинговую компанию Air Lease Corporation. Воздушное судно (CS-TKY) вмещает 371 пассажира (18 мест бизнес-класса и 353 эконом). В каждом кресле размещена развлекательная система Zodiac Rave Ife последнего поколения.

Как ранее сообщал BizavNews, португальская компания в течение следующих десяти лет надеется увеличить свой парк более чем в три раза до 100 самолетов. Об этом BizavNews рассказали представители компании в рамках прошедшего в Париже авиакосмического салона. Hi Fly в настоящее время эксплуатирует шестнадцать самолетов. Португальское

подразделение имеет парк из шести самолетов, в том числе один A321-200, два A330-200 и три A340-300. В свою очередь мальтийская «дочка» (Hi Fly Malta) эксплуатирует три самолета A319-100, один A330-300, один A330-900, четыре A340-300 и один A380.

Генеральный директор компании Пауло Мирпури отметил, что начиная с 2020 года, Hi Fly будет вводить в эксплуатацию очередные Airbus A380-800, приобретенные у Singapore Airlines. Первый самолет был введен в эксплуатацию в июле прошлого года (Hi Fly Malta). Г-н Мирпури отметил, что будут приобретены, как минимум три машины.

Как отмечают в Hi Fly, за последние два года количество так называемых «государственных рейсов» выросло почти в два раза, хотя основной рынок для

компании – чартерные перевозки больших групп.

Как ранее писал BizavNews, базирующаяся в Женеве «Sparfell & Partners» (купля/продажа/выкуп ВС) объявила, что выставила на продажу четыре Airbus A380 (со вторичного рынка) в качестве воздушных судов для глав государств, а на выставке EBACE продемонстрировала исполнение частного двухпалубного воздушного судна дизайнерской студией Эндрю Винча. Это заявление возрождает концепт ACJ380 через два года после того, как Airbus отозвал единственный заказ на версию широкофюзеляжного самолета сверхбольшой вместимости для VVIP-персон. Таким образом, открыт новый канал продаж, подержанных A380 в тот момент, когда у первых поставленных на рынок самолетов подходит к концу срок 10- и 12-летней аренды.



## Деловая Авиация Шереметьево | FBO | Чартер



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

+7 495 234 26 42

## Слабое полугодие, но сильное лето

Во время пресс-конференции по итогам первого полугодия 2019 года генеральный директор Dassault Aviation Эрик Траппье сообщил «о внезапном, неожиданном росте продаж бизнес-джетов Falcon в июле и августе после «очень плоского» первого полугодия». С января по июнь производитель получил заказы только семь бизнес-джетов. А к 31 августа французская компания продала с начала года уже 26 бизнес-джетов, доведя портфель заказов до 56 деловых самолетов.

В течение первого полугодия французский производитель поставил 17 бизнес-джетов по сравнению с 15-ю годом ранее. А к 31 августа поставки с начала года уже составили 23 самолета.

Эрик Траппье также указал на Falcon 6X как на большую надежду для продаж Falcon, отметив отмену 5X, фактически стоившую четырех лет в развитии нового самолета. В целом, компания имеет портфель заказов в размере 19,2 млрд евро (\$21,04 млрд.), включая военные Rafale и гражданские Falcon. Расходы компании продолжают увеличиваться из-за

программы 6X и других проектов, таких как расширение сервисной сети с недавними приобретениями техцентров Execujet, TAG Aviation и Ruag.

Глава Dassault Aviation сообщил, что продажи Falcon в большинстве регионов мира были «несколько плоскими», за исключением США, хотя он сказал, что были внедрены нераскрытые стратегии хеджирования для защиты от любого скачка курса доллара США по отношению к евро. Он выразил надежду на Китай и – как на «отдельный рынок» – на остальную часть Азии, куда Dassault продолжает инвестировать.

Программа 6X «идет в соответствии с графиком» с ожидаемым вводом в эксплуатацию в 2022 году – работа над сборочными узлами крыла началась, в то время как четыре двигателя Pratt & Whitney Canada PW812D находятся на испытаниях.

Также Траппье сообщил, что продолжается работа над «Future Falcon», но она остается «конфиденциальной ... Мы работаем над этим».





**Мы превратим ваш полет в незабываемое путешествие**

- чартерные авиаперевозки
- управление воздушными судами
- медицинская эвакуация
- техническое обслуживание
- грузовые перевозки
- уникальная конфигурация



## Второй прототип пятилопастного H145 совершил первый полет

Второй прототип нового пятилопастного Airbus H145 совершил первый полет в Донаувёрте. С помощью этого прототипа Airbus протестирует автопилот и эксплуатационные характеристики модели. Первый прототип сейчас проходит испытания в Чили.

Напомним, что Airbus Helicopters планирует выпустить серию модификаций H145, которые получат увеличенную полезную нагрузку на 150 кг (330 фунтов). Ключевым обновлением является новый безвтулочный пятилопастный несущий винт – первое коммерческое применение технологии, протестированной на демонстраторе H135 Bluecopter. Улучшенный несущий винт, который получит дополнительную лопасть по сравнению с текущей моделью, поможет поднять максимальный взлетный вес вертолета на 100 кг, до 3800 кг.

Несмотря на то, что дополнительная лопасть увеличивает вес, экономия в других узлах, привела к чистому уменьшению массы пустого вертолета на 50 кг. Только избавление от втулки несущего винта экономит 53 кг, а более низкий уровень вибраций в новой конструкции также позволяет снять две системы демпфирования: легкую антивибрационную систему, которая находится под полом, и четыре амортизатора с частотой 3 Гц. Эти изменения экономят 28 кг и 60 кг соответственно.

Конструкция в значительной степени опирается на несущую систему H135. Лопасты больше не прикрепляются к втулке винта, а устанавливаются прямо на валу и имеют новейший аэродинамический профиль. Кроме того, новые лопасти короче, чем у нынешней

модели, и диаметр винта уменьшился на 20 см (7,8 дюйма) до 10,8 м. Аэродинамические улучшения также позволили сохранить сопротивление на том же уровне, что и у четырехлопастной версии.

Первоначальные испытания Bluecopter с такой же конструкцией винта состоялись в 2015 году, а затем в 2017 году и на H145. «Мы протестировали этот дизайн и результаты оказались настолько положительными, что мы подготовили экономическое обоснование, которое показало, что можно достичь этой цели с помощью простых изменений», - говорит Аксель Хамперт, глава программы H145.

Европейская сертификация намечена на первый квартал 2020 года, а одобрение в США будет получено еще через три месяца.



**+** **JET**  
EXECUTIVE TRADING

Aircraft trading. Bringing you over 30 years of aviation expertise

Покупка и продажа бизнес-джетов  
Со знанием дела. Более 30 лет опыта в авиации

+ 41 22 819 18 11 - [info@jetswiss.ch](mailto:info@jetswiss.ch) - Geneva, Switzerland - [jetswiss.ch](http://jetswiss.ch)

## КОНФЕРЕНЦ-ПРОГРАММА В РАМКАХ ВЫСТАВКИ RUBAE CONFERENCE PROGRAM OF THE RUBAE SHOW

11 СЕНТЯБРЯ | SEPTEMBER

- 11.00 **Виктор Минин**, Ассоциация руководителей служб информационной безопасности **Дмитрий Решетняков** SATCOM DIRECT  
**Viktor Minin**, Association of Directors of Information Security Services **Dmitry Reshetnyakov** SATCOM DIRECT  
 Кибер безопасность в бизнес авиации  
 Cyber Security for Business Aviation
- 12.00 Официальное открытие выставки RUBAE 2019  
 RUBAE 2019 official opening ceremony
- 13.00 **Джей Аммар Хусари**, Исполнительный вице президент, UAS International Trip Support  
**Jay Ammar Husary**, Executive Vice President, UAS International Trip Support  
 Сила технологий изменит деловую авиацию  
 The Power of Technology to Transform Business Aviation
- 14.00 **Сергей Назаркин**, Партнер юридической компании Amond & Smith Ltd  
**Sergey Nazarkin**, Partner of the law firm Amond & Smith Ltd  
 Идеальная структура для ведения бизнеса в коммерческой авиации: есть ли она в текущих реалиях?  
 Ideal Structure for Business in Commercial Aviation: Does it Exist in Current Reality?
- 15.00 **Сергей Потапов**, Первый заместитель генерального директора АО «Авиасистемы»  
**Sergey Potapov**, First deputy director general at JSC Aviasystems  
 Новые стандарты IS-BAO – 2018. Система управления безопасности полетов – ключевое звено для успешного прохождения аудитов  
 New Standards IS-BAO – 2018. Flight Safety Management System – Key Element for Successful Audits
- Инна Матонина, Вадим Юшков** АО «Авиакомпания «Меридиан»  
**Inna Matinona, Vadim Yushkov** Meridian Air Company  
 Эффективность интегрированной системы менеджмента АО «Авиакомпания «Меридиан»  
 на примере использования экспертной оценки рисков | Effectiveness of Integrated Management  
 System of Meridian Air Company by Example of Expert Risk Evaluation
- 17.00 Champagne and Saxophone: прием ОНАДА  
 Champagne and Saxophone: reception by RUBAA

12 СЕНТЯБРЯ | SEPTEMBER

- 10.15 **Дон Дуайр**, Соуправляющий партнер Guardian Jet  
**Don Dwyer**, Co-managing partner, Guardian Jet  
 Информация о воздушном судне: что нужно знать и как получить данные  
 Aircraft Data: What You Need & How to Access It
- 11.00 **Савва Фараджев**, Советник по безопасности полетов ООО АК «Сириус-Аэро»  
**Savva Faradzhev**, Flight Safety Adviser, LTD Sirius-Aero Airlines  
 Подготовка пилотов на основе компетенций и анализа фактических данных в деловой авиации (CBT/EBT)  
 Competency-based Training and Evidence-based Training (CBT/EBT) in Business Aviation
- 12.00 **Александр Морозов**, Руководитель программы чартерных перевозок онлайн-трэвел агентства Biletix, проекта Холдинга Випсервис  
**Alexander Morozov**, Head of charter program at online travel agency Biletix, project of Vipservice Holding  
 Брокеры и турагенты. «Быть или не быть?»  
 Brokers and Tour Agents: «To Be or Not To Be?»
- 13.00 **Михаил Титов**, Генеральный директор ООО «НАДЖЕТ»  
**Mikhail Titov**, Director General, NAJET Ltd.  
 Старт первой реальной ОНЛАЙН системы бронирования и продаж авиаперевозок на бизнес джетах  
 Start of the First REAL ONLINE Booking and Sales System for Business Jets Flights
- 14.00 Совместная сессия ОНАДА и EBAA  
 RUBAA and EBAA Joint Session
- 16.00 **Николай Манизер**, Руководитель управления по работе с авиакомпаниями, АО АльфаСтрахование  
**Nikolay Manizer**, Head of department for airlines, AlfaInsurance JSC  
 Страхование деловой авиации 2019–2020. Изменение стоимости и выбор стратегии страхования  
 Insurance for Business Aviation 2019 – 2020. Price Changes and Selection of Insurance Strategy
- 17.00 **Александр Конинский**, сооснователь проекта GetJet  
**Alexander Koninsky**, Co-founder of GetJet  
 GetJet: We implement technology. Новые решения в условиях цифровизации рынка  
 GetJet: We Implement Technology. New Solutions in Conditions of the Market Digitalization

## 50 лет техцентру Textron Aviation в Цюрихе

Компания Textron Aviation недавно отпраздновала 50-летие своего сервисного центра в Цюрихе, Швейцария. Этот объект был одним из двух в Европе, который был приобретен в декабре 2012 года у компании Jet Aviation, принадлежащей General Dynamics. На момент приобретения цюрихский центр работал как Cessna Citation Service Center, пока в 2014 году Textron не завершил приобретение Beechcraft и не начал обслуживание этого бренда вместе с Hawker.

За прошедшие годы центр в Цюрихе расширился и

увеличил свои возможности, включив всестороннее обслуживание и возможность покраски. Услуги станции включают в себя регулярные проверки и осмотры, в дополнение к обширной модернизации авионики и салона. Механический цех в центре выполняет ремонт и замену колес, тормозов и аккумуляторов, а также обслуживание основных конструктивных элементов.

Техцентр также может выполнять работы на самолетах других юрисдикций и сертифицирован FAA, EASA и другими международными регуляторами.



## AW139 - лидер поставок в Leonardo

Вертолетный производитель Leonardo Helicopters по итогам первого полугодия текущего года поставил заказчикам 57 вертолетов (включая военные). Суммарная стоимость всех винтокрылых машин оценена в \$563,6 млн. Лидером поставок остался AW139 (26 вертолетов), далее идут AW169 (15 вертолетов), AW109 GrandNew (6 машин), AW189 / AW149 (4 машины), AW109 Power (2 машины) и AW101 (две машины). По итогам первого квартала передано 19 вертолетов (\$189, 3 млн.), во втором квартале заказчики получили 38 вертолетов (\$374,3 млн.).



Руководитель финансовой службы компании Leonardo Александра Генко сказала, что она «особенно довольна» работой вертолетного подразделения. Результаты его деятельности более чем компенсируют более низкие показатели в подразделениях Leonardo авиации и обороны, электроники и безопасности. Кроме того, Генко видит «положительные признаки» роста спроса на вертолеты в энергетическом секторе.

## Airbus Helicopters в первом полугодии передал заказчикам 134 вертолета

Airbus Helicopters в первом полугодии текущего года передал заказчикам 134 вертолета (с учетом военных машин). Суммарная стоимость всех вертолетов составила \$593,6 млн. В первом квартале клиенты получили 44 вертолета, во втором – 90 машин. Лидером поставок остались H125/H125M/H130 (80), далее идут H145/H145M (34), H135/H135M (13), по две поставки пришлось на H155, H175, H215/H215M и H225/H225M. Также военному ведомству был поставлен один TIGER.

Наряду с вертолетами, Airbus предлагает комплексное обслуживание, поддержку и решения для управления под названием HCare First. Используя премиальный, персонализированный сервис поддержки АСН, клиенты должны только сообщить команде Airbus, когда они хотят летать, а Airbus сделает все

остальное, включая планирование, обслуживание и т.д.

В течение полугодия компания продолжала наращивать портфель заказов на VIP варианты своей продуктовой линейки. Напомним, что Airbus Corporate Helicopters предлагает клиентам полностью индивидуальные версии АСН125, АСН130, АСН135, АСН145, АСН160 и АСН175 в трех различных дизайнерских исполнениях: Line, Exclusive и Editions. Line – это легкий, вдохновленный спортивными автомобилями внутренний дизайн с несколькими вариантами отделки. Exclusive – это VIP-линия, которая имеет «самый высокий уровень» индивидуальности и качества. Editions объединяет бренды и дизайнеров, в том числе Hermes, Mercedes Benz и дизайнера Петера Айдсгарда из Pegasus Design.



## Fort Aero представит Falcon 2000

Эстонский оператор бизнес-авиации Fort Aero, базирующийся в Таллинне (TLL), в очередной раз примет участие в работе московской выставки деловой авиации RUBAE. На статической площадке «Внуково-3» оператор презентует десятиместный бизнес-джет Dassault Falcon 2000.

В июле текущего года оператор расширил свой сертификат EASA. Главная особенность нового сертификата Part-145 в том, что теперь Fort Aero предлагает линейное техническое обслуживание для самолетов типа Falcon 900EX EASy (включая модели 900DX и 900LX), в дополнение к Falcon 2000 (CFE738) и Nextant 400XT (Williams FJ44). Линейное техобслуживание от Fort Aero представляет собой широкий спектр услуг, от ежедневных технических осмотров и регулярных инспекций маршрута до замены шасси и тормоза.

В прошлом году компания приняла участие в программе модернизации бортового оборудования Pro Line 21 Upgrade Program для своих самолетов Falcon 2000 Classic. В рамках программы, разработанной компанией Rockwell Collins, создана новая комплексная система бортовых авиационных приборов (IFIS). В системе IFIS, созданной взамен традиционных печатных карт, реализованы электронные карты с высоким разрешением, которые обеспечивают работу с электронными носителями информации. IFIS также помогает экипажам обеспечивать более эффективный контроль фактического положения ВС в пространстве. Благодаря интеграции с бортовой системой GPS значок самолета может отображаться с привязкой к наземным ориентирам, аэропортам и картам воздушного пространства. В результате при полетах в ночное время в условиях низкой видимости или в незнакомых аэропортах обеспечивается более интуитивное и безопасное пилотирование.

## Bermuda Aircraft Registry дебютирует на RUBAE 2019

Бермудский авиационный регистр (Bermuda Aircraft Registry) впервые примет участие в работе московской выставки RUBAE 2019, которая начнет свою работу 11 сентября во «Внуково-3». На стенде компании будет представлена вся информация по регистру, а специалисты Bermuda Aircraft Registry проконсультируют по наиболее важным вопросам, которые касаются нюансов постановки самолетов и вертолетов в префикс VP-B.../VQ-B...

Бермудские острова – заморские территории Соединенного Королевства, и хотя они регулируются Министерством транспорта Великобритании, система надзора за безопасностью там отличная от британской и основывается на требованиях Международной организации гражданской авиации (ICAO).

Бермудский регистр воздушных судов достаточно объемный и занимает 10-е место по размеру из 192

государств-членов Международной организации гражданской авиации (ICAO). Текущий реестр включает в себя как частные (110), так и коммерческие самолеты (708), регулируемые Соглашением на основе Статьи ICAO 83bis.

ВСАА включает в себя воздушные суда, расположенные по всему миру, но самое большое число самолетов его регистра принадлежит авиакомпаниям Российской Федерации (692). У Бермудских островов также есть Соглашения на основе Статьи 83bis с Азербайджаном и Узбекистаном, которые имеют в реестре 12 и 4 самолетов соответственно.

В поддержку лизинговых компаний ВСАА также разрешает воздушным судам оставаться в реестре на хранение при переходе воздушного судна от одного арендатора к другому.



## VIP-версия Embraer E195-E2 может появиться в 2020 году

Как рассказал BizavNews Мартин Холмс, вице-президент Embraer Commercial Aviation по Европе, России и Центральной Азии, VIP-версия модернизированного Embraer E195-E2 может появиться не раньше 2022 года. «В настоящее время наша компания сфокусирована на коммерческих перевозчиках, однако я не исключаю, что вскоре мы начнем консультации и с операторами, работающими на рынке деловых перевозок, а также компаниями, специализирующимися на корпоративных перевозках. Возможно, будут не только VIP-конфигурации, но и шаттл-варианты. E195-E2, вмещающий в зависимости от конфигурации от 120 до 146 пассажиров, может получить салон, который, например, будет оборудован исключительно бизнес-классом, что интересно крупным компаниям, которые выполняют рейсы по перевозке собственного персонала. Потенциальным клиентам мы готовы предоставить всю спецификацию самолета для разработки будущих интерьеров и проконсультировать по возможности установки дополнительного оборудования».

В апреле E195-E2 получил сертификацию типа сразу от трех основных мировых регуляторов — ANAC (Бразильское агентство гражданской авиации), FAA (Федеральное авиационное управление США) и EASA (Европейское агентство по авиационной безопасности). Во второй половине 2019 года его эксплуатацию начнет бразильская Azul Linhas Aéreas Brasileiras S.A.

«E195-E2 — самый экологичный самолет в своем классе с самыми низкими уровнями внешнего шума и выбросов. Совокупный предел допустимого уровня шума по ICAO Stage IV составляет от 19 до 20 EPNdB, что на 4,0 EPNdB ниже, чем у его прямых конкурентов. Самолет несет большую полезную нагрузку и потребляет на 25,4% меньше топлива на место, чем самолет нынешнего поколения. Максимальная даль-

ность полета при полной пассажирской загрузке составляет 2600 морских миль (4815 км), на 600 миль больше, чем у E195. Кроме того, салон E195-E2 позволил установить три дополнительных ряда кресел. Авиакомпании могут выбрать конфигурацию салона от 120 кресел в двухклассовой компоновке до 146 кресел в одноклассовой», - резюмирует г-н Холмс.

Как и у E190-E2, у E195-E2 самые большие интервалы между техническим обслуживанием в категории узкофюзеляжных самолетов — 10000 летных часов для базовых проверок и никаких календарных ограничений. Это означает дополнительные 15 дней использования самолета в течение десяти лет по сравнению с E-Jet текущего поколения.



## Heliexpress перевез 200 пассажиров на МАКС-2019

Услугами вертолетного такси «HeliExpress», выполнявшего регулярные пассажирские вертолетные рейсы на Международный авиакосмический салон из хелипарка «Подушкино», воспользовалось 200 пассажиров.

Ежедневные рейсы выполнялись на вертолетах «Ансат». Регистрация и вылеты осуществлялись в современном вертолетном центре компании «Русские Вертолетные Системы» Хелипарк «Подушкино». Время в полете от Хелипарка до МАКС-2019 составило 20 минут.

Специалистами компании были разработаны варианты тарифов, максимально учитывавших спец-

ифику каждого клиента, что позволило обеспечить практически 100-процентную загрузку каждого рейса. Реализация первого за почти 50 лет проекта регулярных вертолетных авиаперевозок в Московской авиационной зоне позволила подтвердить высокую востребованность вертолетных услуг. На данный момент специалисты «HeliExpress» ведут разработку маршрутной сети в регионах ЦФО.

Отдельным сюрпризом для любителей авиации стал проведенный авиасалон МАКС и социальной сетью Вконтакте розыгрыш бесплатного билета на рейс хелипарк «Подушкино» — МАКС. Победителем розыгрыша стал Александр Петров, который 31 августа совершил свой первый полет на вертолете

«Ансат». «Спасибо за подарок! Полет был на высшем уровне!» — отметил Александр.

Но на этом приятные новости для клиентов первого вертолетного такси не закончились. Специально ко Дню Знаний HeliExpress приурочил акцию, согласно которой покупка 1 взрослого билета дает возможность приобрести детский билет всего за 1 рубль. Услуга оказалась очень популярной. Все акционные билеты были проданы за 2 дня.

Современные отечественные вертолеты «Ансат» стали отличной платформой для решений широкого круга задач. Обладая самым просторным в своем классе салоном, вертолет отлично интегрировался в систему воздушных перевозок.

Компания HeliExpress создана в сентябре 2008 года для осуществления воздушных вертолетных перевозок пассажиров и багажа. HeliExpress организует выполнение регулярных и индивидуальных пассажирских перевозок на вертолетах VIP-класса. В августе 2019 г. Компания стала первым перевозчиком, предложившим регулярные вертолетные перевозки пассажиров в Московской зоне использования воздушного пространства и в ЦФО.

«Русские Вертолетные Системы» — первый и крупнейший гражданский эксплуатант вертолетов типа «Ансат». В парке Компании сегодня 14 вертолетов данного типа, 12 из которых оснащены современным медицинским модулем производства «Казанского агрегатного завода», а также 2 вертолет «Ансат» в VIP модификации. Также компания располагает 5 вертолетами Ми-8АМТ/МТВ, которые оснащены современным медицинским оборудованием. В 2019 ожидается поставка дополнительных партий вертолетов.



## PC-24 – успешный дебют в России!

В этом году на МАКС-2019 швейцарский самолет Pilatus PC-24 стал одной из самых важных премьер наряду с отечественными пассажирским MC-21-300 и военным СУ-57.

Интерес к PC-24 оказался настолько огромным, что уже за день до открытия авиасалона в интернете появились фото и видео, посадки самолета на аэродроме в Раменском, а 28 августа (во второй день МАКСа) программу «Доброе утро» на Первом канале открыл сюжет с обзором PC-24 в Жуковском. Премьера PC-24

в России стала настолько существенным событием, что самолет получил освещение в основных федеральных и авиационных СМИ.

Из-за настолько повышенного интереса к самолету компании Nesterov Aviation – эксклюзивному дилеру самолетов Pilatus в России – не хватило трех дней для показа самолета всем желающим, так как на борту постоянно проводились видеосъемки и переговоры с потенциальными заказчиками. По итогам общения стало понятно, что в России данный тип

особенно серьезно заинтересовал представителей нефтегазовой отрасли, так как PC-24 обладает уникальными летными характеристиками, как дальность и скорость полета, грузоподъемность и возможность использования неподготовленных полос.

«Мы понимаем, что в России PC-24 вызывает большой интерес, так как данный самолет, будучи многофункциональной суперсовременной платформой, может отвечать самым требовательным и нестандартным запросам заказчиков. Наши ожидания подтвердились на МАКСе. Мы провели большое количество встреч и демо-полетов для клиентов, которые признают, что PC-24 не имеет конкурентов по летно-техническим характеристикам. Более того, мы планируем получить российский сертификат типа в конце этого года» – рассказывает Евгений Окладников, управляющий партнер Nesterov Aviation.

Как и с моделью Pilatus PC-12, Nesterov Aviation сможет обеспечить полный цикл пост продажного обслуживания для самолетов Pilatus PC-24.

«Мы очень долго обдумывали как лучше презентовать суперуниверсальный PC-24 для российской аудитории. А так как все громкие премьеры происходят на международных авиасалонах, мы решили, что МАКС – это идеальная площадка. Pilatus Aircraft есть, чем гордиться: они не только создали новую нишу, но и объединили характеристики нескольких типов в одном самолете. Этот самолет нужно рассматривать не как «дорогую игрушку», а как инструмент для бизнеса и выполнения нетривиальных миссий в гражданской авиации. PC-24 по истине многофункциональный самолет, и мы уверены, что у него очень большие перспективы в России» – говорит Михаил Аленкин, владелец Nesterov Aviation.



## Регулярное аэротакси запустят в 2022 году

Старт проекта агрегатора пассажирских перевозок «Яндекс» и «Вертолетов России» по запуску доступного для большинства москвичей сервиса воздушного такси может быть отложен минимум на три года. Компании собирались к 2020-му снизить стоимость полета пассажиров до 3 тыс. рублей. Однако, как рассказали «Известиям» в вертолетном холдинге, коммерческое использование VRT500, выбранного в качестве основного вида транспорта, будет возмож-

ным только по завершении испытаний и сертификации машины в 2022 году. До этого времени партнеры займутся созданием концепции развития и оценкой рыночной эффективности воздушных перевозок в Москве. По данным источника «Известий», бизнес-модель отработают на вертолетах «Ансат». Эксперты говорят, что если проект состоится, то вертолетное такси может стать не только массовым, но рентабельным.

### *Движение вверх*

Соглашение о сотрудничестве в области развития воздушного такси компании подписали в рамках аэрокосмического салона МАКС-2019. Гендиректор «ВР-Технологий» (в составе «Вертолетов России» входит в ГК «Ростех») Александр Охонько рассказал «Известиям», что им только предстоит разработать целую экосистему, которая будет включать в себя беспилотники и пилотируемые аппараты. «В следующем году будет создан летный образец вертолета VRT500, потенциально применимого для полетов по регулярным пассажирским маршрутам», - сообщил он.

При этом Александр Охонько отметил, что коммерческие поставки VRT500 начнутся после проведения летных испытаний и сертификации машины, которая запланирована на 2022 год.

VRT500 - это однодвигательный вертолет соосной схемы расположения винтов взлетной массой 1,6 тыс. кг. По данным производителя, у машины самая объемная в своем классе пассажирская кабина, рассчитанная на 5-6 человек. Она развивает скорость до 230 км/ч и может пролететь до 1 тыс. км.

В настоящее время вертолет предполагается в пассажирской, многоцелевой, грузовой, учебной, VIP- и медико-эвакуационной конфигурациях. В «Ростехе» «Известиям» рассказали, что машина еще проходит аэродинамические испытания. Тем не менее корпорация уже заключила дилерское соглашение на ее поставку в Малайзию.

В «Яндексе» ранее отмечали, что вертолетные рейсы можно будет заказать через приложение на смартфоне так же, как сейчас при вызове обычного такси. ▶



В пресс-службе компании на запрос «Известий» ответили, что речь прежде всего идет о регулярных перевозках по определенным маршрутам.

- Наша цель - создать такую модель, чтобы полет на вертолете был сопоставим по цене с поездкой по тому же маршруту на автомобиле бизнес-класса. Нам надо определить наиболее востребованные маршруты, проверить их наполняемость пассажирами, экономический эффект и только потом говорить о начале регулярных перевозок, - рассказали в «Яндексе».

На первом этапе будут использоваться уже действующие площадки в Москве и Подмосковье. Полеты планируется организовать от МКАД, в перспективе, если будет позволять законодательство, - от Садового кольца. По словам источника «Известий», проблем с местами для посадки вертолетов не будет - для этого годится любая ровная площадка, оформленная в рамках Федеральных авиационных правил и других нормативных документов.

Как сообщил «Известиям» исполнительный директор агентства «АвиаПорт» Олег Пантелеев, проект «Вертолетов России» и «Яндекса» имеет экономический потенциал. В преддверии МАКС-2019 первый регулярный маршрут опробовала компания «Русские вертолетные системы» на вертолетах «Ансат». В их парке 14 таких машин.

- Вертолеты «Ансат» летали из подмосковного Одинцова на МАКС и обратно восемь раз в день, - рассказал Олег Пантелеев. - В одну сторону полеты были без пассажиров, что предопределило высокую стоимость билета - от 19 тыс. до 23 тыс. рублей. Летный

час четырехместного Robinson R44 обходится от 40 тыс. рублей, при ставке 3 тыс. рублей с человека за 15 минут полета проект аэротакси окупится, если салон будет полным, а вертолет будет постоянно летать.

Ожидается, что эксплуатационные расходы у VRT500 будут умеренными, особенно если будет реализована программа господдержки продажи новых вертолетов, добавил Олег Пантелеев. Он полагает, что наличие эффективного вертолета и IT-платформы «Яндекса», обеспечивающей постоянный поток клиентов, позволят создать выгодный и широко востребованный сервис.

### **Подъемная сила**

Спрос на услуги воздушного такси у одного из крупнейших игроков - компании «Хелипорт-М» - только за три последних года вырос в 3,5 раза - с 861 пассажира в 2017 году до 2,9 тыс. человек в 2018-м. А по итогам первого полугодия 2019 года уже превысил 1,8 тыс. человек. Увеличение интереса к воздушным перевозкам подтверждают и в компании «Русские вертолетные системы». На объявленный в преддверии салона МАКС сезонный маршрут перелета из хелипарка «Подушкино» в Жуковский было продано 75% билетов.

Заместитель гендиректора «Хелипорт-М» Мария Зайцева рассказала «Известиям», что в настоящее время в парке перевозчика эксплуатируется несколько типов машин. Это американские Robinson R44, на которые приходится 65% перевозок, а также Robinson R66 (20%) и европейские Eurocopter EC130 (15%).

- Наши клиенты: бизнесмены, туристы и люди, летающие в личных целях. В бизнес-целях, как правило, перемещаются владельцы и топ-менеджмент производств, расположенных в 150-400 км от Москвы. Для них это реальная экономия времени, - сообщила она. - Самые популярные маршруты в этом сегменте - Конаково, Завидово, Тверь, Ярославль и Владимир. Туристы предпочитают рейсы над МКАД, в Сергиев Посад и Звенигород.

Председатель правления Ассоциации вертолетной индустрии Михаил Казачков рассказал «Известиям», что до последнего времени «Ансаты» использовались в основном для медицинских перевозок.

- И здесь мы получили некую синергию - производству необходим рынок сбыта, населению - быстрая, доступная помощь, а компаниям - возможность расширения своего бизнеса в том числе за счет организации регулярных пассажирских перевозок. Государство субсидирует покупку отечественной вертолетной техники с помощью программ поддержки Государственной транспортной лизинговой компании.

Поэтому «Ансат» стал очень хорошей альтернативой иностранным вертолетам, сообщил эксперт. В некоторых моментах машина не только не уступает, а где-то и превосходит зарубежные аналоги. Именно на «Ансатах», согласно данным источника «Известий» в вертолетной индустрии, компании будут отрабатывать бизнес-модель нового сервиса. И его будут использовать в тестовых полетах.

*Источник: Известия*

## Форсаж на старте

*СКАЙПРО ХЕЛИКОПТЕРС* ключевой новостной ньюсмейкер нашего агентства на протяжении последних двух лет. И это не странно. Компания один из крупнейших операторов вертолетов Leonardo в нашей стране, который одинаково хорошо развивает сегмент управления и техническую поддержку воздушных судов. Это ценят владельцы, это ценит производитель. И все это достигнуто за весьма короткий срок. Но начнем по порядку.

Российская ООО «СКАЙПРО ХЕЛИКОПТЕРС»



*входит в состав компаний, работающих под единым брендом «SKYPRO» оказывающих следующий спектр авиационных услуг на российском и европейском рынке: продажа воздушных судов, организация чартерных рейсов, авиационный консалтинг, эксплуатация и техническое обслуживание самолетов и вертолетов, менеджмент ВС и наземное обслуживание. Штат сотрудников группы, насчитывает более 70 сотрудников, а офисы расположены в Москве, Санкт-Петербурге и Риге. Благодаря высокой квалификации специалистов, компании «SKYPRO» приобрели безупречную репутацию и уважение партнеров и клиентов в мире гражданской авиации. Сегодня в гостях у BizavNews Генеральный директор ООО «СКАЙПРО ХЕЛИКОПТЕРС» Петр Петрович Яблонский.*

***Петр Петрович, минувший год и первая половина текущего года стали по-настоящему прорывными для компании: увеличился парк, расширился спектр предоставляемых услуг, компания удвоила количество персонала. Расскажите, что стало причиной столь позитивных результатов?***

Причина в слаженной работе команды и ответственном подходе всех сотрудников авиакомпания. При создании компании в 2014 году была сделана ставка на специализацию. Мы не пытались гоняться за всеми клиентами, а сконцентрировались на обслуживании вертолетов со взлетной массой более 3100 кг. Основным типом был выбран вертолет AW139, производства Leonardo Helicopters (ранее AgustaWestland). Также была сделана ставка на сильную и профессиональную команду. Это гордость нашей компании. Наша компания растет вместе с коллективом. Мы вкладываем в обучение и подготовку нашего персонала, ведем тщательный подбор кадров, и с середины

2018 года мы не удвоили, а утроили свой штат. Сейчас в компании работает около 50 человек.

В начале пути было тяжело, но за несколько лет стремительного развития мы смогли доказать нашим клиентам и партнерам, что СКАЙПРО ХЕЛИКОПТЕРС – это профессиональная и опытная команда. На данном этапе мы имеем сертификат АОН, сертификат на техническое обслуживание всей представленной в России линейки вертолетов Leonardo (кроме AW189), налажено взаимодействие с разработчиками воздушных судов, получены валидации от Leonardo, Pilatus и Honeywell, закуплено необходимое оборудование. В прошлом году было открыто наше представительство в Санкт-Петербурге, в этом – расширили свой парк до 4 вертолетов AW139. Многие сомневались, что у нас получится, но на сегодняшний день мы являемся одним из крупнейших эксплуатантов вертолетов AW139 в России.

***В прошлом году технический центр СКАЙПРО ХЕЛИКОПТЕРС получил официальный статус авторизованного центра по техническому обслуживанию вертолетов AgustaWestland A109S, A109E, AW109SP. Какие виды работ доступны клиентам в настоящее время и их объемы?***

Мы довольно плотно сотрудничаем с Leonardo Helicopters с самого начала нашего пути. Наша авторизация в прошлом году стала плановым развитием нашего сервисного центра. В настоящее время техническое обслуживание вертолетов Leonardo Helicopters A109S, A109E, AW109SP является развивающимся направлением деятельности в нашей компании. Наш авторизованный центр предлагает услуги по выполнению оперативного и периодического технического обслуживания данных ВС.

**Ценообразование. Насколько цены на техническое обслуживание сопоставимы, например, с европейскими и с помощью каких маркетинговых механизмов компания планирует привлечь компании из России и СНГ?**

Мы работаем в сегменте обслуживания одних из самых дорогих вертолетов в России, соответственно, наши услуги не дешевые, но если сравнивать наши цены в России, то они являются конкурентоспособными и значительно ниже европейских.

**И аналогичный вопрос в отношении менеджмента воздушных судов. Почему крупные компании выбирают именно вас?**

Причина выбора — это наш подход к работе. В приоритете компании стоит безопасность полетов, бесперебойное обеспечение работы техники, качество услуг и индивидуальный подход к каждому из наших клиентов. В авиакомпаниях серьезно подходят к организации, подготовке и выполнению полетов, вся техника обслуживается в полном соответствии

с требованиями производителей, поддерживается высокая квалификация инженеров и пилотов (КПК проходят исключительно в сертифицированных учебных центрах за рубежом). Все вопросы, связанные с эксплуатацией вертолетов и устранению дефектов, решаются совместно с представителями разработчика ВС в России.

**Вы уже работаете с воздушными судами, которые зарегистрированы вне России. Планируете ли в будущем получать одобрения авиационных властей, например, ряда стран СНГ?**

Да, работаем. В настоящее время заключены договоры и проводятся работы по техническому обслуживанию самолетов типа РС-12, включая самолеты с белорусской регистрацией. Нашей авиакомпанией уже получено свидетельство о признании Сертификата от авиационных властей Республики Беларусь.

**Вы сфокусированы на вертолетах Leonardo (AgustaWestland). Планирует ли компания в будущем «поработать» и с другими производителями вертолетной техники?**

На данный момент мы наращиваем наше сотрудничество с Leonardo Helicopters и Pilatus Aircraft Limited, но не исключаем в ближайшем будущем возможность взаимодействия и с другими производителями авиационной техники.

**Подготовка технического и летного персонала является одним из важнейших факторов при выборе той или иной управляющей компании для клиента. Расскажите, пожалуйста, о специфике подготовки персонала в СКАЙПРО ХЕЛИКОПТЕРС.**



Как я уже говорил ранее, подготовка и повышение квалификации инженерно-технического и летного персонала производится только в сертифицированных учебных центрах, рекомендованных и одобренных разработчиком ВС. Привлекаемый инженерно-технический персонал имеет большой опыт работы в авиационной отрасли. В авиакомпании работают два летчика-инструктора, которые проводят подготовку новых пилотов и обеспечивают поддержание необходимой квалификации действующих пилотов.

**СКАЙПРО ХЕЛИКОПТЕРС совместно с российским центром по продажам Pilatus –**

***Nesterov Aviation – активно ведет работы по развитию авторизованного сервисного центра по обслуживанию самолетов Pilatus Aircraft Limited. В какой стадии находится проект, и какие работы уже выполняются?***

В рамках данного проекта получено одобрение от российских авиационных властей на выполнение оперативного и периодического технического обслуживания самолетов Pilatus PC-12, закуплен полный спектр необходимого оборудования, сертифицирована собственная служба по расшифровке и обработке полетной информации для самолетов данного типа, а также

получен сертификат авторизации от производителя на выполнение всех видов работ, включая гарантийное. Проведено несколько крупных форм ТО на самолетах Российских клиентов на нашей основной базе в аэропорту «Доброград». На данный момент проводятся работы по подготовке компании к сертификации на обслуживание нового флагмана Pilatus PC-24.

***Какие планы развития компании?***

В планах компании дальнейшее расширение парка ВС и освоение новых типов, таких как: AW189, AW169 и Pilatus PC-24.



## PC-24 повторяет успех своего «младшего брата»

О Pilatus PC-24 BizavNews пишет много. Что скрывать, за историей этого джета мы пристально следим с момента утверждения его дизайна. Пять-шесть раз в год мы посещаем головное производство компании в швейцарском Штансе и стараемся не упустить самой маленькой новости. Ну простите, влюбились мы в этот самолет, так бывает. В конце августа я совершил небольшой перелет на PC-24 в компании наших старинных партнеров. Одним из моих попутчиков стал **Михаил Аленкин**, владелец Nesterov Aviation. Я решил отойти от традиционных журналистских шаблонов, и поболтать с Михаилом в непринужденной обстановке о PC-24 и его будущем в нашей стране. Получился такой живой

блиц-опрос, который в сто раз интереснее классических ответов на такие же классические вопросы.

### **Михаил, когда ты в первый раз полетел на PC-24? Какие были ощущения в первый раз?**

Приятно был удивлен, что самолет внутри кажется гораздо больше, чем снаружи. Показался очень тихим по отношению ко многим другим вариантам. Очень светлый салон и современный дизайн, что сразу показывает, что это новый продукт. Самое главное, очень поразила короткая взлетная дистанция, когда имеешь частый опыт перелетов на других джетах, ты ожидаешь, что самолет еще какое-то

время будет разгоняться, а на PC-24 ты уже в воздухе. Преимущество и в посадочной дистанции, потому что самолет успевает остановиться, фактически только коснувшись полосы.

### **Повторит ли PC-24 успех своего «младшего брата» PC-12?**

Уверен, иначе мы бы не стали дилером.

### **Все-таки эта машина для владельца или для чартеров?**

У нее на самом деле две ниши, буквально во время авиасалона МАКС 2019 говорили с одним оператором, который видит эту машину, как абсолютно чартерную историю, именно у нас в России, и которая, так скажем, покрывает запросы\требования наших российских клиентов. Это раз, потом это, конечно, и машина владельца, особенно, если человек сам летает, потому что очень простая интуитивно понятная в управлении, при этом ты получаешь реально удовольствие от полета, и, несмотря на то, что это джет какой-то большой квалификации от пилота не требуется. Огромный плюс – возможность управления одним пилотом. И вообще эта машина по своему уникальна. Часто мы сравниваем самолеты Pilatus со швейцарским ножом, но это действительно так, ведь самолет может еще быть санитарной машиной, как самолетом для каких-то специальных нужд, требующих короткие полосы, грунтовые полосы и под специальные задачи, поэтому PC-24 абсолютно универсален.

**Если перенестись в реалии российского рынка, какие перспективы и что может тормозить хорошие продажи здесь?**



Во-первых, это, наверное, российский менталитет, т.е. мы все прекрасно знаем, что россияне любят что-то большое, дорогое, по их мнению, самое лучшее, а эта машина построена по западному менталитету, когда у тебя в меру большая, но современная машина, при этом она экономная. Основным конкурентом я вижу не новые самолеты, а «тяжелые машины» со вторичного рынка или машины большего класса, скажем так. Но основной драйвер продаж – абсолютно современная машина, абсолютно новая разработка, все технологии, которые применяются здесь – самые современные. У компании во всем мире, в том числе и в России очень хорошая репутация – это надежные качественные машины, которые в том числе сохраняют свою остаточную стоимость и после длительной эксплуатации не теряют своих

характеристик. Еще одним преимуществом продаж может стать «реактивная» скорость и дальность полета, которая покрывает все основные направления в Европу и по России: Москва-Ницца, Москва-Ольбия, Москва-Лондон, Москва-Новосибирск даже при полной загрузке самолета. Огромный плюс – это стоимость эксплуатации, которая гораздо ниже, чем у конкурентов, плюс к этому, так как это новая машина – применены новые технологии, отсутствие АРУ, но АРУ-функцию заменяет правый двигатель, что с одной стороны очень экономичное решение, с другой стороны у этого двигателя есть специальная функция работы, которая не идет за счет часов работы двигателя. Это типа такая универсальная силовая установка, которая совмещает вспомогательную силовую установку и непосредственно двигатель.



***После открытия сервисного центра Pilatus в России у действующих и будущих клиентов проблем с поддержкой не будет?***

Во-первых, мы сейчас работаем над тем, чтобы завершить сертификацию в ближайшее время. Мы ориентируемся, что машина будет сертифицирована в конце этого года. И второй момент, мы сейчас работаем над расширением нашего сервисного центра под задачи PC-24, заказ необходимых инструментов, диагностического оборудования, также небольшой запас запчастей.

***И все-таки, каков спрос на PC-24, удалось ли вам убедить нынешних владельцев PC-12 в будущем присмотреться серьезно к этой машине?***

Любой владелец PC-12 потенциально рассматривает владение PC-24, а все владельцы PC-12 – это, как правило, счастливые люди, довольные своей «техникой». Основной спрос, основной интерес мы видим со стороны существующих владельцев Pilatus. Все, конечно, видят это как апгрейд. Я лично люблю PC-12, я думаю, что все, кто знают эту машину, со мной согласны – это экономичная, сочетающая в себе много разных преимуществ машина. Но PC-24 – это шаг вверх.

***У PC-12 блестящая ликвидность, повторит ли ее PC-24?***

Сложно сказать, пока есть прогнозы, что «да». Как мы знаем, джеты дешевеют гораздо быстрее, конечно, такого плавного линейного падения в стоимости как у PC-12, наверное, не будет, но по сравнению с конкурентами мы ожидаем, что остаточная стоимость будет гораздо выше.

### **А кого в Pilatus считают главными конкурентами?**

Он конкурирует не только с light jets как Phenom 300, CJ4 или Learjet 75, но и частично с Midsize и Super Midsize, для клиентов, кому не нужна большая дальность. Я могу конкурентами этой машины так же назвать большие Citation Latitude, Legacy 450.

### **А если брать Legacy 450, 500? У них хорошие продажи, но они действительно взволнованы успехом продаж PC-24.**

Да, более того, ближайшие слоты на PC-24 на два года вперед проданы.

### **При этом топ-менеджмент Pilatus не стремится нарастить производство, а наоборот ограничить.**

Да, как мы видим по аналогу с PC-12, ограничивая производство, они сохраняют стоимость. Они не стараются бежать за спросом или опередить спрос, они видят потенциальный спрос и выпускают чуть-чуть меньше потенциального спроса для того, чтобы не перенасытить рынок машинами.

### **PC-24 в эксплуатации уже полтора года, удалось ли определить среднюю ставку за летный час?**

Да, мы считали реальные расходы, и если взять все расходы и среднюю утилизацию порядка 300-400 часов в год, то себестоимость летного часа получается не больше 2000 Евро. Эта цифра соответствует не только нашей аналитике, но и реальной ситуации.

### **Теперь немного о комфорте – какое рассто-**

### **яние оптимально для пассажиров, чтобы комфортно провести время?**

Самолет рассчитан на полет практически до 5 часов, и это максимальная дальность. Мы сейчас с тобой летим в самолете с компоновкой на 6 кресел и все места заняты, но никто из пассажиров не чувствует себя стесненным, места много и все 4 часа в полете пассажиры будут продолжать чувствовать себя очень комфортно. Мы летим всего чуть больше часа, но все равно ты уже смог получить представление об удобстве салона.

### **Насколько все-таки самолет прихотлив к качеству ВПП? Мы понимаем, что он садится на грунт и так далее.**

Джет, по моему мнению, это не та машина, которую ты будешь постоянно эксплуатировать в жестких условиях (для этого есть турбовинтовой PC-12), хотя Royal Flying Doctor, которые заказали себе большое количество PC-24 параллельно с PC-12, и осуществляют санитарную эвакуацию в Австралии и Африке, как раз и планируют использовать неподготовленные полосы, но это больше исключение. С другой стороны, приятно осознавать, что твой самолет может сесть на грунт, траву и т.д. Вообще основное преимущество даже не в качестве полосы, а в ее длине. Потому что для этого джета в отличии от других аналогичных самолетов доступны практически все аэропорты мира... Сан-Тропе, Гштад, Лозанна, где очень короткая полоса, и до появления PC-24 она была доступна только для турбовинтовых самолетов и PC-12.

### **Это самолет ангарного хранения?**

Желательно, но он относительно неприхотлив, его

тестировали в холодную погоду и в жаркую погоду. Ты можешь оставить самолет под открытым небом, но, конечно, любой современный самолет будет себя комфортнее чувствовать в ангаре.

### **Наиболее популярная комплектация салона шестиместная?**

По аналогу с PC-12 берут 6+2, здесь также можно добавить два кресла вместо мебели для хранения вещей. Но на мой личный взгляд этому самолету больше всего подходит 8-ми местная компоновка (2 клуба), всем будет комфортно, при этом все будет в равных условиях.

### **Еще хочется узнать по поводу медицинской версии, сейчас три машины поставлены в Royal Flying Doctor и буквально недавно Шведская национальная служба воздушной скорой помощи разместила заказ на шесть PC-24. Есть ли перспективы в России?**

Да, мы видим большую перспективу, конечно. У нас в России это не простой вопрос, но мы ведем работу в этом направлении.

### **А предлагали ли вам на базе PC-24 запустить проект авиатакси?**

Да, мы и сами об этом думаем. И другие игроки рынка обращаются с такими идеями.

### **Какие финансовые схемы доступны при покупке?**

В России это проблема, потому что у нас нет хорошего продукта операционного лизинга. И вопрос финансового лизинга тоже очень сложный. Но мы

работаем с некоторыми лизинговыми структурами и финансовыми институтами, которые с большим удовольствием будут финансировать именно PC-24, потому что они знают качество Pilatus, и по аналогии зная остаточную стоимость PC-12. Поэтому они готовы брать на себя риски именно под Pilatus.

***И все-таки десять с небольшим миллионов – это дорого или не очень?***



Хорошо, 1000 рублей – это много? Вроде не много, но когда ты покупаешь мороженное или буханку хлеба, то это очень дорого. Все относительно. В данном случае 11 миллионов, за которые ты получаешь джет в очень хорошей комплектации, конечно, это не маленькие деньги, но мы рассматриваем не только общую сумму покупки воздушного судна, но и актив, который ты получишь за эти деньги. Давайте честно скажем, есть конкуренты, которые дешевле, но менее функциональные, хуже сохраняют остаточную стоимость.

***То есть современный покупатель считает деньги?***

После 2008 года все считают деньги.

***Портрет вашего клиента, кто он?***

Очень интересный вопрос. Позволь немного поразмышлять. Наш клиент – это нестандартный потребитель luxury business jet услуг. Это человек, который с одной стороны считает деньги, с другой – ему важен комфорт и важно время, человек с западным менталитетом, для которого атрибуты люксовой жизни на втором плане. Мне очень нравится «достаточность и целесообразность», у любого действия должна быть целесообразность, второе – достаточность, если мы посмотрим на этот элемент достаточности, то зачем мне что-то больше, если меня все устраивает? Вот этот самолет воплощает именно эту идею и оптимален со всех сторон.

***Когда же мы в России увидим первый самолет?***

Не буду скрывать, что уже есть самолеты, заказан-

ные российскими клиентами, как только получим сертификат типа, первые машины сразу сюда пойдут. Самолет очень популярен, каждый дилер получает свою квоту, на Россию квота, к сожалению, не большая, но в ближайшие пару лет несколько машин будет в России.

***Довольны ли вы работой с Pilatus и довольны ли работой с вами Pilatus?***

Если бы Pilatus был недоволен работой с нами, мы бы, наверное, не получили дилерство на PC-24. И, на сколько нам известно, в данный момент никаких альтернатив нет, и Pilatus их даже не рассматривает. Мы очень довольны работой с ними. Успех любого взаимодействия – это выполнение обязательств, так же как мы выполняем свои обязательства перед заводом, они выполняют обязательства перед нами.

***Забегая в будущее, как вы думаете, Pilatus замахнется в классе на «ступеньку» выше?***

Судя по тому, как консервативны швейцарцы и Pilatus, пока не будет отточен PC-24 и пока он не станет хитом продаж, даже речи быть не может. Ты знаешь, ты был неоднократно на заводе, что там такая домашняя атмосфера, и, создавая новые типы самолетов, завод ориентируется на возможности завода и возможности места, где они находятся, аэропорт находится в расщелине между гор. Если они будут замахиваться на что-то большее, то с учетом эксплуатации из этого аэропорта с учетом всех технических характеристик и это будет очередная интересная машина. Я думаю, что вряд ли в течение 10 лет мы сможем увидеть абсолютно новую модель. Хотя Pilatus постоянно модифицирует уже существующие типы.

## BBJ – философия большой кабины

Так уж получилось, что BizavNews на протяжении всей своей истории достаточно мало внимания уделял одному из главных игроков рынка деловой авиации, который производит одни из самых роскошных с одной стороны, и самых популярных лайнеров с другой. То ли расстояние не позволяло, то ли просто не хватало времени. Тем не менее, мы решили исправить это досадное недоразумение, и отправились через Атлантику в Сиэтл. Речь, как

вы поняли, идет о подразделении бизнес-авиации авиагиганта Boeing. Как бы не спорили аналитики, но цифры есть цифры. BBJ – это обязательный атрибут глав крупнейших государств, владельцев транснациональных корпораций или просто очень состоятельных людей. Кстати, на постсоветском пространстве в настоящее время эксплуатируется 10% мирового парка BBJ (23 самолета), и в компании планируют увеличить эту цифру в

среднесрочной перспективе. Но рассказ сейчас не об этом. Выдающиеся результаты двух последних лет с более чем двадцатью новыми заказами позволили Boeing Business Jets (BBJ) укрепить позиции по отношению к главному конкуренту, Airbus, на достаточно специфичном рынке бизнес-авиации. Редакция BizavNews решила не упускать возможность встретиться с капитаном Алексом Фекто (Alex Fecteau), который является Директором по маркетингу Boeing Business Jets и поговорить о деловом подразделении авиационного гиганта.

**Г-н Фекто, расскажите, пожалуйста, о рынке, на котором вы присутствуете.**

В сегменте крупных частных самолетов компания Boeing, а именно ее филиал BBJ, занимает около 70% рынка, причем 60% рынка узкофюзеляжных воздушных судов приходится на долю семейства 737. Если быть точным, в этом сегменте существует три типа клиентов: частные лица и компании, чартерные операторы и правительства. 50% продаж производятся напрямую частным лицам или компаниям, которые приобретают судно для долгосрочной эксплуатации, стремясь при этом сохранить высокую остаточную стоимость для возможной перепродажи. Они используют самолеты для личных и профессиональных нужд. Еще 30% спроса обеспечивают чартерные операторы, которые используют бизнес-джеты для рейсов по востребованию. Для этих целей существуют специальные суда, например [Deer Jet](#) или [Crystal AirCruises](#). Последние 20% продаж приходятся на долю правительств разных стран. В этом плане 2017-2018 год оказался особенно успешным для нас: нам удалось продать 12 самолетов различным государствам. В текущем году мы уже передали два BBJ главам Польши и Нидерландов, также началась эксплуатация BBJ777 правительством Японии.



### **Чем обусловлен ваш успех в сравнении с конкурентами?**

Несколькими факторами, начиная широким ассортиментом от узкофюзеляжного BBJ MAX 7, 747-8 и до нашей последней модели, 787. Большой выбор самолетов с различными объемами кабины дают нашим клиентам возможность подобрать судно под их конкретные нужды. Другие факторы, несомненно, включают надежность и коэффициент готовности, который составляет 99,9 %, а также наша способность удовлетворять потребности клиентов в обслуживании лайнеров, где бы они ни находились. Для этого к оператору BBJ приписывают пять инженеров. Тесное сотрудничество с Boeing приносит нашим клиен-

там прибыль. Это относится как к приобретению коммерческих судов, так и возможности использования ресурсов компании в любой точке мира, что является большим преимуществом по сравнению с небольшими бизнес-джетами. На мой взгляд, именно эти факторы определяют наш успех. Что касается главного конкурента — Airbus — сложно сказать, что готовит нам будущее. Но если бы мне нужно было сравнить нашу продукцию с продукцией конкурента, я бы назвал наши джеты намного более автономными в плане дальности перелета, с меньшей высотой в кабине. Особенно это касается Boeing 787 — эталона в этом плане. Этот самолет был разработан с учетом углубленных исследований на соответствующую тематику с целью улучшить комфорт пассажиров.

### **Вы очень активны на рынке поддержанных судов, в частности, вы помогаете вашим клиентам с перепродажей. Расскажите об этом подробнее.**

Мы действительно активно работаем на вторичном рынке. Для этого у нас есть специализированный отдел. Нам нужно иметь представление о продажах и жизненном цикле наших судов. Таким образом, нам удается поддерживать определенную стабильность не только в отношении количества судов на вторичном рынке, но и в плане остаточной стоимости самолетов, реализуемых нашими клиентами. Нам важно поддерживать клиентов в процессе перепродажи, особенно если они приобретают при этом новую модель. Остаточная стоимость наших самолетов, как правило, высока, поскольку они были изначально предназначены для коммерческой авиации и насчитывают намного меньше циклов и летных часов, чем самолеты, эксплуатируемые авиакомпаниями. Неудивительно, что линейка BBJ обладает большим потенциалом на вторичном рынке. Пятнадцатилетний BBJ сохраняет высокую остаточную стоимость, не требуя при этом больших эксплуатационных расходов в сравнении с другими популярными бизнес-джетами, такими как G650 или Global 7500. В первую очередь это объясняется взаимосвязью наших судов и коммерческих самолетов, которые были разработаны для достижения определенных показателей эффективности, особенно с точки зрения двигателя.

По нашим оценкам, стоимость летного часа BBJ MAX составляет порядка 7000 долларов, что вполне сравнимо с Gulfstream, Global и Falcon с той лишь разницей, что наше узкофюзеляжное судно может разместить на борту в два раза больше пассажиров, чем указанные лайнеры.



**Каков прогноз по рынку на ближайшие пять лет?**

Это довольно сложный вопрос, поскольку в игру вступают многие факторы, включая экономическую нестабильность. Однако мы достаточно уверены, что рынок обладает определенным потенциалом роста. Учитывая растущую потребность людей в перемещении и естественную замену текущего парка в среднесрочной перспективе, прогноз на ближайшие десять лет можно назвать благоприятным.

Лично я считаю, что в ближайшие пять лет мы сможем продавать семь — десять самолетов в год.

**Можете ли вы сообщить актуальную информацию о заказах?**

2017 /18 года определенно стал лучшими с 2008 — мы получили почти 20 заказов. Мы работаем над 20 заказами BBJ MAX, которые распределяются следующим образом: четыре BBJ MAX 7, тринадцать BBJ MAX 8 и три BBJ MAX 9.

**Планируете ли вы разработать центр обслуживания салонов, как Airbus Corporate Jet Centre?**

Мы не планируем создавать такой центр в средне-

срочной перспективе, поскольку считаем, что этот сектор должен существовать отдельно от производителя. В большинстве случаев мы поставляем суда в так называемой «зеленой» конфигурации, то есть без оснащения салона. Многие клиенты прибегают к услугам собственного дизайнера, который также отвечает за их дома и яхты. Тем не менее у нас есть специализированная группа, которая сопровождает процесс проектирования кабины и установки интерьера, чтобы удостовериться, что дизайн салона не скажется на производительности и надежности самолета. Если же у клиента нет собственного дизайнера, или он хочет получить полностью готовый к полету джет «под ключ», мы можем предложить ему несколько студий на выбор, например Jacques Pierrejean или Alberto Pinto. В то же время мы помогаем найти подходящий центр, который занимается оснащением салонов и сотрудничает с Boeing.

**Назовите самую популярную модель семейства Boeing Business Jet.**

737 BBJ, несомненно, является самым продаваемым бизнес-джетом: с момента создания Boeing Business Jets нам удалось реализовать 160 судов. На текущий момент самым популярным является BBJ MAX 8, в первую очередь из-за его летных качеств. Новые закантовки и новые двигатели CFM LEAP-1B обеспечивают дальность полета 12 300 км, при этом уровень потребления топлива снизился на 14 % по сравнению с предшественником этого лайнера.

**Расскажите, пожалуйста, о новой бизнес-версии 777X.**

Да, в конце прошлого года Boeing объявил о запуске бизнес-версии нового широкофюзеляжного лайнера BBJ777X. Самолет по дальности полета превзойдет



любых конкурентов и сможет связать беспосадочным рейсом любые два города на планете. Речь идет о двух модификациях – BBJ777-8 будет преодолевать 21570 км, а BBJ777-9 сможет без посадки преодолеть расстояние в 20370 км. Меньшую дальность полета в Boeing обещают компенсировать более вместительным салоном. Отличительной чертой 777X по сравнению с существующими 777 является его составное крыло четвертого поколения со складными концами крыльев. Вместо применения вертикальных законцовок был увеличен размах крыла до 72 метра – на 11 метров больше, чем у текущего крыла. Тем самым улучшаются взлетные характеристики, уменьшается потребная тяга и увеличивается крейсерская высота полета.

А уже в декабре прошлого года Jet Aviation представила новую концепцию пассажирского салона самолета Boeing BBJ 777X. Новый дизайн Jet Aviation, названный компанией Shaheen, что значит «белый королевский сокол», представляет собой элегантное сочетание современных и классических элементов. Дизайн-студия компании Jet Aviation, расположенная в Базеле, стала партнером Boeing Business Jets по продвижению нового, широкофюзеляжного самолета BBJ 777X. В концепции внутреннего дизайна BBJ 777X разумно использовано преимущество большого пространства: зоны отдыха, кинотеатр, конференц-зал, отдельные помещения для работы, три спальни для гостей и апартаменты для хозяина, включающие собственную зону отдыха, роскошную спальню, просторную ванную комнату/уборную и очень большую душевую с хаммамом. Как и многие современные дома, дизайн сочетает современные и традиционные элементы, контраст которых передается различными цветами, материалами и общей дизайнерской целью. Это подчеркивают чрезвычайно детализированные, очень светлые потолки и боковые стены, украшен-

ные узорами и традиционной отделкой, которым противопоставляется более темный пол с узором, повторяющим потолочный, но с инкрустацией по дереву. Баланс светлых стен и перегородок дополняется минималистической, но разноцветной мебелью с изящными деталями, как гравировка и вставки из цветочной ткани. Художественное оформление, как кролик из воздушных шаров Джеффа Кунса – на передней колонне зала для обедов и разбитое зеркало Маттиаса Кисса – в передней комнате отдыха для хозяина придают интерьеру некоторую непринужденность. Результат – продуманное расположение непринужденной и целостной комбинации форм, узоров, цветов, которые и воплощают нашу уникальную концепцию.

В дополнение к таким аспектам, как оптимизация веса и пространства благодаря применению оптического волокна и технологии интегрированной мебели, мы воплотили такие перспективные концепции, как интеллектуальная цифровая светодиодная подсветка всего салона, технологии ОСИД и умное стекло на всех панелях остекления, что позволяет затемнять окна, при этом появляются виртуальные изображения занавесок или штор.

Наше видение – эти и другие передовые решения в области функциональности можно будет увидеть в салонах самолетов в будущем, включая управление жестами или голосовое, что обеспечивает повышенное качество обслуживания клиента.



## Самолет недели

Оператор: *Embraer*

Тип: *Embraer E195-E2*

Год выпуска: *2018 г.*

Место съемки: *сентябрь 2019 года, Minsk - UMMS, Belarus*



Фото: Дмитрий Петроченко