



Понемногу «сонный» январь передает эстафету «бодрому» февралю. Настает время прогнозов и подведению итогов, ну а дальше ключевые выставки и ... весна. Начнем с прогнозов. По словам отраслевого аналитика Брайана Фоули из Brian Foley Associates, объем поставок бизнес-джетов в 2019 году может увеличиться более чем на 10%. В абсолютных значениях это составило бы около 705 самолетов, если поставки в 2018 году останутся неизменными и составят 641 самолета, как ожидают многие эксперты. Ну что же – подождем официальной статистики, а пока читаем подробный материал на эту тему в текущем выпуске.

Объем сделок брокерской компании Mente Group из Далласа на вторичном рынке деловой авиации в 2018 году увеличился на 40% и составил почти \$500 млн. Но компания ожидает, что в 2019 году продажи будут несколько ниже рекордного прошлого года. Впрочем, глава компании Брайан Проктор не ожидает аналогичного увеличения объемов в 2019 году. Цены на новые и поддержанные самолеты будут продолжать расти в 2019 году, но сделок с бизнес-джетами на вторичном рынке может быть меньше. Объем транзакций в 2019 году может быть уменьшен из-за множества факторов, в том числе из-за сильного доллара США, меньшего количества актуальных самолетов на вторичном рынке, ограниченными возможностями по модернизации, и т.д.

Также хотим поздравить наших партнеров. FBO RIGA, оператор комплекса бизнес-авиации в аэропорту Риги, и Jet Flight Service, международный провайдер ТОиР самолетов деловой авиации, объявляют о запуске авторизованного сервисного центра Embraer в FBO RIGA.



Закончили год падением

По данным Argus International, в декабре 2018 года трафик деловых самолетов, летающих в США, Канаде и Карибском бассейне, снизился на 0,5% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года

стр. 23



Сервисный центр Embraer открыт в FBO RIGA

Первый Embraer Legacy 650 успешно прошел в Риге одну из самых крупных по объему инспекций C-check с дополнительной установкой систем ADSB OUT, FANS-1A и заменой носовой части обшивки

стр. 24



Поставки бизнес-джетов в 2019 году вырастут

По словам отраслевого аналитика Брайана Фоули из Brian Foley Associates, объем поставок бизнес-джетов в 2018 году может увеличиться более чем на 10%

стр. 25



Частная авиация: есть ли перемены к лучшему?

Интервью директора ведущей европейской авиаброкерской компании AVIAV TM (Cofrance SARL) Виталия Архангельского об особенностях существования и развития частной авиации в России и в мире

стр. 26

Gulfstream
G500



В Европе появился крупнейший оператор самолетов Pilatus

Люксембургский оператор JetFly и швейцарский оператор Fly7 официально объявили о своем слиянии. Обе компании специализируются на управлении самолетами Pilatus PC-12: JetFly предлагает долевое владение самолетами, а Fly7 занимается управлением самолетами в интересах частных владельцев и выполнением чартерных рейсов.

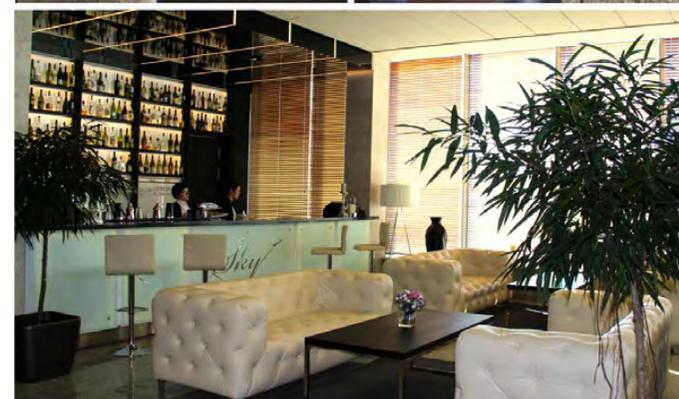
Объединенная компания является самым крупным оператором PC-12 в Европе, управляя 34 самолетами этого типа. Также в 2018 году новый оператор получил два из четырех заказанных реактивных флагмана швейцарского производителя – PC-24. При этом, как комментируют топ-менеджеры партнеров, компании продолжают работать под собственными брендами.

«Объединение усилий даст возможность предложить клиентам обеих компаний более широкий спектр

услуг и позволит перейти от конкуренции к сотрудничеству. 19 лет назад, когда мы с моим партнером Максимом Бушаром обсуждали проект создания Jetfly и выбирали оптимальных вариант самолета, как-то само собой выбор был сделан в пользу Pilatus Aircraft, хотя первыми нашими машинами стали TMB700 компании DANER. Наши Pilatus PC-12 прекрасно зарекомендовали себя для полетов на относительно короткие расстояния, которые составляют большую часть наших рейсов. И в итоге сейчас из восемнадцати самолетов в нашем парке, шестнадцать – PC-12, большая часть которых летают по программе долевого владения. Именно поэтому мы считаем, что PC-24 станет отличной заменой своего предшественника и благодаря наличию явных преимуществ сможет сделать наш бизнес более эффективным. При этом речь не идет о замене PC-12. Оба типа будут эксплуатироваться одновременно», - комментирует глава Jetfly Седрик Лескоп.



Фото: Дмитрий Петроченко



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

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

Рекордный год

Французский оператор аэропортов и FBO Aéroports de la Côte d'Azur Group завершил 2018 год с рекордными результатами. Рост трафика деловой авиации в аэропортах Nice Côte d'Azur, Cannes-Mandelieu и Golfe de Saint-Tropez, которыми управляет компания, вырос на 5,5% или до 77373 операций.

Компания Sky Valet FBO, которая входит в Группу и имеет базы во Франции, Испании и Португалии, сообщила о почти 10-процентном росте трафика в прошлом году. Этому способствовало 8,5-процентное увеличение активности бизнес-авиации в девяти испанских аэропортах (Жирона, Барселона, Пальма-де-Майорка, Валенсия, Ибица, Малага, Мадрид, Ла-Корунья и Сантьяго-де-Компостела) и увеличение более чем на 50% в высококонкурентном парижском аэропорту Ле-Бурже, до почти 6200 рейсов в год.

Компания также отметила увеличение среднего веса обслуживаемых самолетов, который вырос на 3,5% в годовом исчислении, до 21,6 тонн. «Рекордные результаты деятельности наших FBO подтверждают нашу стратегию по предоставлению премиальных услуг и расширению сети благодаря приобретению в 2018 году лицензий в аэропортах Мадрида и Барселоны и обновлению нашего терминала на Ибице», - отметил Мишель Тохане, исполнительный вице-президент Sky Valet и директор подразделения бизнес-авиации материнской компании.

В прошлом году компания также запустила партнерскую программу Sky Valet Connect, которая уже привлекла операторов аэропортов из Франции, Италии и Болгарии.



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

В Карелии планируют развивать авиатуризм

Авиатуры для туристов на самолетах малой авиации планируют начать организовывать в Карелии с весны 2019 года, сообщил в четверг ТАСС представитель аэропорта «Петрозаводск» Андрей Медведев.

«Речь идет о запуске авиатура в апреле-мае. Это будут самолеты малой авиации на 10-20 человек. Мы как аэропорт предоставим посадочные и взлетно-посадочные площадки в городах Сортавала, Костомукша, Пудож и Петрозаводск», - сказал Медведев.

По его словам, как ожидается, частные самолеты из Санкт-Петербурга и Москвы будут осуществлять полеты по Карелии и знакомиться с достопримечательностями республики. Предварительно разработан авиатур «Песочные часы Карелии», включающий ознакомительные и ночные полеты, экскурсию на острова Кижы и Валаам, экскурсия в горный парк «Рускеала», но с учетом пожеланий туристов его программа может быть изменена.

«Такого у нас в республике пока не было. Выводы о спросе можно будет сделать после запуска авиапрограмм для туристов», - отметил Медведев.

Он добавил, что в октябре 2018 в Карелии открылась международная воздушная линия для малой пассажирской и бизнес-авиации. Это дало возможность производить полеты между аэропортом Петрозаводска и городами Финляндии.

В Карелии, по данным региональных властей, расположено более 4 тыс. уникальных памятников культуры и природы, известных исторических мест. Путешественников готовы принять более 370 отелей, гостиниц, хостелов и баз отдыха, которые могут одновременно разместить до 12,6 тыс. гостей. По итогам 2017 года регион посетили 780 тыс. организованных туристов.

Источник: ТАСС



НАМ ДОВЕРЯЮТ

SkyClean

ДЕТЕЙЛИНГ · КЛИНИНГ · КОНСАЛТИНГ

Скорректированный прогноз

В 2019 году Embraer планирует поставить от 90 до 110 бизнес-джетов. Такой прогноз был сделан руководством компании на традиционной встрече с инвесторами на Нью-Йоркской фондовой бирже.

«Глобальные рыночные условия для деловых самолетов, хотя и постепенно улучшаются, продолжают восстанавливаться медленнее, чем ожидалось. Вместе с тем, внимание Embraer к повышению рентабельности и сохранению цен, а также недавний запуск новых бизнес-джетов среднего и суперсреднего размера («Praetor»), которые начнут поставляться в 2019 году, побудили компанию принять более осторожный подход к поставкам в 2019 году. Embraer в 2018 году

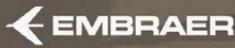
поставил 91 бизнес-джет по сравнению с 105-125 прогнозируемыми ранее», - комментируют в компании.

В результате сокращения поставок деловых самолетов компания ожидает, что выручка в сегменте бизнес-джетов составит около \$1,1 млрд. (ранее \$1,35 - \$1,50 млрд).

По оценкам Embraer, его расходы на инвестиции в 2018 году составят примерно \$300 млн., что ниже его предыдущих ожиданий на общую сумму \$550 млн. Важно отметить, что снижение расходов на инвестиции не оказало негативного влияния на текущие проекты развития компании.



MEET THE WORLD'S
MOST-DELIVERED
BUSINESS JET

Rethink Convention.  **EMBRAER**
Executive Jets

EmbraerExecutiveJets.com

Acropolis Aviation получила первый самолет ACJ320neo

Компания Acropolis Aviation (Великобритания) получила первый самолет ACJ320neo. Установкой пассажирского салона, разработанного известным дизайнерским бюро Альберто Пинто, будет заниматься компания АМАС (Швейцария). Она также покрасит борт в корпоративную ливрею Acropolis Aviation.

«Поставка первого ACJ320neo – важное событие для нас. Оно знаменует собой появление на свет новой модели в семействе самолетов ACJ, которая предоставит заказчикам еще больше комфорта, увеличенную дальность полета и лучшее соотношение цены и качества в этом сегменте», – отметил президент ACJ Бенуа Деффорж.

ACJ320neo – бизнес-джет, созданный на основе пас-

сажирского самолёта A320neo. Самолеты семейства ACJ320neo оборудованы новейшими двигателями (LEAP-1A от CFM или PW1100G от P&W), оснащены законцовками крыла Sharklets, а также имеют более просторный салон. Благодаря аэродинамическим улучшениям и новым двигателям, удалось значительно сократить расход топлива, а также увеличить дальность и полезную нагрузку. Так, ACJ320neo сможет выполнять полет с 25 пассажирами на борту на дальность до 11100 км (эквивалентно 15 часам), тогда как ACJ319neo сможет выполнять полет с 8 пассажирами на дальность до 12 500км (эквивалентно 13 часам).

Поставки ACJ319neo начнутся в ближайшие месяцы.



2019
WINGS
BUSINESS

VOTE FOR US

FLIGHT CONSULTING GROUP

FLIGHT SUPPORT COMPANY

Премия «Крылья бизнеса»: за точностью результатов проследит жюри

22 февраля 2019 года, в Москве, на площадке IZVESTIA HALL состоится III церемония вручения премии «Крылья бизнеса» - премии за наивысшие достижения в области деловой авиации, которая



была учреждена Объединенной Национальной Ассоциацией Деловой Авиации (ОНАДА).

Формат церемонии – гала-ужин, в ходе которого будут объявлены лауреаты премии в 13 номинациях. На сайте премии www.wingsaward.ru уже опубликована информация о тех компаниях, которые подали заявки на участие. Стать номинантом премии можно до 31 января 2019 года.

Определил лауреатов Экспертный совет премии, состав которого формируется на основании мнения членов ОНАДА – ведущих представителей отрасли. Победители и обладатели премии «Крылья бизнеса» будут определены непосредственно на церемонии – до последнего момента будет сохраняться интрига. Уже сформировано жюри премии. В жюри вошли Игорь Викторович Бубловский, генеральный директор ООО «МСкай», Николай Анатольевич Кондратьев, вице-президент ОНАДА и Андрей Львович Кужель, Генеральный директор ООО «БОСС АЭРО». Жюри выполняет крайне важную и необходимую функцию – подтверждает верность подсчета голосов и определения результатов. Эта работа имеет большое значение при принятии коллегиальных решений. Сами члены жюри не принимают решения о победителях и не влияют на работу экспертного совета, а только фиксируют результаты.

ОНАДА приглашает всех принять участие в III церемонии вручения премии «Крылья бизнеса» и желает всем участникам успехов!

Информация о премии, форма заявки, билеты на церемонию доступны на сайте www.wingsaward.ru.



London Biggin Hill продолжает рост

На фоне 1%-ного снижения активности деловой авиации в аэропортах Лондона администрация лондонского аэропорта London Biggin Hill сообщает об увеличении трафика в прошлом году на 12%. По версии WingX Advance аэропорт признан одним из самых быстрорастущих в Европе за последние 12 месяцев.

«В течение декабря мы лидировали на лондонском рынке по чартерным запросам и увидели увеличение количества рейсов больших самолетов более чем на 25%. Существенно вырос и вертолетный трансфер – быстрый и гибкий сервис для профессионалов, который подходит для коротких рейсов в пункты назначения, где нет аэропорта. Мы ожидаем, что услуга будет продолжать пользоваться популярностью среди

руководителей, так как это позволит им посетить несколько мест в течение одного дня. У нас есть ряд проектов, которые будут реализованы в 2019 году, и мы очень рады начать год с такой позитивной ноты. Мы с нетерпением ждем возможности приветствовать новых клиентов в течение следующих двенадцати месяцев», - комментирует Роберт Уолтерс, директор по развитию бизнеса.

Также в администрации аэропорта сообщили об окончании строительства нового ангара, который сможет вместить шесть самолетов класса Gulfstream G650/Bombardier Global 7500. Новый объект строился в рамках инвестиционного плана по созданию новой инфраструктуры.



**ВОЗДУШНЫЕ
ВОРОТА МОСКВЫ**
VIP GATEWAY TO MOSCOW



Western Aircraft – первый чартерный оператор Pilatus PC-24 в США

Американская Western Aircraft (занимается продажей и обслуживанием самолетов Pilatus с 1996 года) включила Pilatus PC-24 в сертификат Part 135 своего подразделения WestAir. Это делает ее первой компанией в США, предлагающей чартеры на флагмане швейцарского производителя.

«Мы очень гордимся тем, что стали первым оператором, предлагающим этот превосходный новый самолет нашим клиентам. Pilatus перевыполнил все амбициозные обещания, улучшив изначально заявленные технические характеристики самолета. Благодаря более чем двадцатилетнему сотрудничеству с Pilatus, мы хорошо знаем, что они обещают меньше, а делают больше, поэтому мы, не раздумывая заказали столько PC-24, сколько они нам позволили. На рынке нет аналогов PC-24, и спрос на этот самолет гораздо выше, чем мы ожидали. Хотя нам поступило более 12 запросов на покупку этого PC-24, мы решили оставить его себе и использовать как демонстратор в те-

чение года, а теперь и в качестве чартерной машины (самолет был получен в апреле 2018 года, прим.ред.). Это позволит нам показывать его как клиентам, уже разместившим свои заказы, так и потенциальным клиентам, которые смогут встать в лист ожидания на этот самолет», – комментирует Фил Винтерс, вице-президент по продажам в Western Aircraft

Western Aircraft, расположенная в Бойсе, штат Айдахо, занимается продажей и обслуживанием самолетов Pilatus. За годы работы на территории США компания продала более 230 новых PC-12, став самым успешным дилером однодвигательных турбовинтовых самолетов в мире. По данным независимых исследований, ориентированность Western Aircraft на качественный клиентский сервис сыграла важную роль на положение в рейтинге сервисной сети Pilatus, в котором на протяжении 16 лет подряд служба поддержки клиентов компании занимает первое место.



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

FAA исследует новые концепции полета

FAA сотрудничает с Университетом аэронавтики Эмбри Риддл в разработке самолета и демонстратора EZ Fly, призванного помочь агентству при разработке политики, которая в преддверии вступления отрасли в эпоху городской воздушной мобильности сделает полет более простым и безопасным.

Агентство подробно рассказало о текущем проекте во время недавнего заседания подкомитета по упрощенной эксплуатации транспортных средств Ассоциации производителей авиации общего назначения (GAMA) в Университете аэронавтики Эмбри Риддл в Дейтона-Бич, штат Флорида, говорится в сообщении ассоциации. На мероприятии FAA выступило с докладом «Исследование революционной концепции кабины, спонсируемой Управлением политики и инноваций FAA», рассказав о проекте аудитории из более чем 70

правительственных и отраслевых лидеров и исследователей.

По данным GAMA, агентство запустило проект около двух лет назад, чтобы продемонстрировать возможности упрощенного управления небольшими самолетами обычным человеком и использовать эту работу, чтобы сделать пилотирование более интуитивным.

Во время презентации FAA выбрало человека, не имеющего опыта полетов, который взял на себя управление демонстратором. Он выполнил серию маневров. «Поскольку интерфейс был спроектирован так, чтобы защитить самолет, простота полета с ограниченной или совсем без подготовки была сразу очевидна, и новоиспеченный пилот быстро показывал навыки опытного летчика», - сказал представитель GAMA.

Одной из историй, связанных с демонстратором, стало изменение отношения, которое произошло, когда демонстратор показали человеку со страхом перед полетом. Через несколько минут использования автоматизированного полета демонстратора человеку стало удобно пользоваться им, и этот опыт зажег в нем энтузиазм к полетам. Но как только автоматика была отключена, он разочаровался и больше не хотел пилотировать демонстратор.

«Члены GAMA усердно работают над созданием удивительных инноваций, которые сделают полет легче и доступнее, сохраняя при этом высочайший уровень безопасности», - сказал докладчик. «FAA изучает эти инновации и работает рука об руку с отраслью, чтобы воплотить в жизнь удивительные новые возможности».



Деловая Авиация Шереметьево | FBO | Чартер



www.premieravia.aero

+7 495 234 26 42

Минтранс хочет избавить авиакомпании от «лишних» сборов

Минтранс хочет избавить перевозчиков от навязывания услуг аэропортов. Авиакомпаниям планируют дать право выбирать, например, собственного заправщика, а также не платить воздушным гаваням за доступ к инфраструктуре — стоянкам автомобилей, стойкам регистрации. Структурам аэропортов по некоторым услугам могут вообще запретить выступать их единственным поставщиком. С таким предложением Минтранс обратился в ФАС, рассказали «Известиям» в министерстве. Инициатива должна помочь снизить расходы авиакомпаний и стать одним из факторов для сдерживания цен на билеты. С другой стороны, аэропорты могут ввести новые сборы, чтобы компенсировать убытки, говорят эксперты.

В аэропортах конкурентные виды услуг (например, заправку самолета топливом, водой, загрузку бортового питания, постановку в ангар, уборку салона

и т.д.) должны будут оказывать не менее двух операторов. Они при этом смогут не платить за право пользования инфраструктурой воздушных гаваней, а будут отдавать деньги только за реально оказанные услуги. Авиакомпании, которые зачастую обеспечивают обслуживание своих рейсов силами собственных структур, получают неограниченный доступ к территории. Такое предложение в Федеральную антимонопольную службу (ФАС) направил Минтранс, сообщили «Известиям» в ведомстве. Оно хочет дополнить соответствующими положениями постановление правительства № 599 от 22 июля 2009 года «О порядке обеспечения доступа к услугам субъектов естественных монополий в аэропортах».

«Предложения подготовлены совместно с авиакомпаниями», — подчеркнули в министерстве. В Минтрансе не уточнили, о какой именно инфраструктуре и

каких типах услуг идет речь. В ФАС от комментариев отказались.

Аэропорт зачастую оказывает услуги на монопольной основе, пояснил «Известиям» Владимир Тасун, президент Ассоциации эксплуатантов воздушного транспорта (АЭВТ, лоббист поправок). Именно эта организация изначально направила в Минтранс свои предложения по изменению ситуации. «У авиакомпании должен быть выбор: обслуживать рейсы своими силами или заказывать услуги у сторонних операторов. Но зачастую допуск компаний перевозчиков на территорию аэропорта ограничен, нет самого порядка допуска», — сказал он.

Аэропортам сейчас не запрещено взимать с операторов наземных услуг, в том числе аффилированных с авиакомпаниями, плату за доступ к инфраструктуре.



Фото: Дмитрий Петроченко

BERMUDA
AIRCRAFT
REGISTRY

Searching for a Registry?

Our experienced team
are ready to assist you.

Tell me more

В этом году вторичный рынок немного остынет

Объем сделок брокерской компании Mente Group из Далласа на вторичном рынке деловой авиации в 2018 году увеличился на 40% и составил почти \$500 млн. Но компания ожидает, что в 2019 году продажи будут несколько ниже рекордного прошлого года.

«Наша команда действительно достигла успеха, так как объем транзакций от сделок с бизнес-джетами увеличился более чем на 20% благодаря более высокой средней стоимости самолетов, поскольку в 2018 году продавались более крупные и свежие самолеты», - сказал президент и исполнительный директор Mente Group Брайан Проктор.

По словам главы компании, он не ожидает аналогичного увеличения объемов в 2019 году. Цены на новые и поддержанные самолеты продолжают расти в 2019 году, но сделок с бизнес-джетами на вторич-

ном рынке может быть меньше. По словам Брайана Проктора, объем транзакций в 2019 году может быть уменьшен из-за множества факторов, в том числе из-за сильного доллара США, меньшего количества актуальных самолетов на вторичном рынке, ограниченными возможностями по модернизации, увеличением расходов на техническое обслуживание и экипажи, более высокими процентными ставками и неопределенной политической ситуацией.

«Мы считаем, что 2019 год будет немного «спокойнее», чем 2018 год, но все еще лучше 2017 года», - сказал Проктор.

Mente Group продает на вторичном рынке Gulfstream G550, G150 и G450, Bombardier Challenger 350 и Cessna Citation VII и CJ2+.



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



Грамотное вложение инвестиций

На фоне весьма неплохих финансовых показателей 2018 года американский оператор авиатакси JetSuite сообщает об увеличении парка в текущем году. Сейчас оператор эксплуатирует 10 Embraer Phenom 100, пять Phenom 300 и один Legacy 650, но уже летом ожидается прибытие не только новых Phenom 300, но и «других типов самолетов, чтобы предоставить больший спектр возможностей для клиентов JetSuite», рассказал журналистам Алекс Уилкокс, генеральный директор JetSuite. В компании не раскрывают типы, но известно, что речь идет о бизнес-джетах суперсреднего класса и выше.

Новые приобретения стали возможным благодаря инвестициям Qatar Airways и JetBlue. Напомним, что весной прошлого года национальная авиакомпания Катара Qatar Airways приобрела миноритарный пакет акций в JetSuite, Inc. и опосредовано в JetSuiteX, Inc.

Благодаря этим инвестициям, Qatar Airways способствует росту бизнеса JetSuite, который в настоящее время фокусируется на легких и сверхлегких бизнес-джетах. Инвестиции распространяются и на JetSuiteX, дочернюю компанию для JetSuite, что еще больше ускоряет расширение воздушного сообщения оператора на Западном побережье США и за его пределами.

Наступивший год – юбилейный для JetSuite (10 лет), поэтому топ-менеджмент компании решил сделать своим клиентам оригинальный подарок – обновить программу членства SuiteKey. Так теперь доступны фиксированные почасовые ставки, отсутствие платы за внесение изменений, 365-дневный доступ и гарантированную доступность самолета с уведомлением за 48 часов. Контракты начинаются от \$100000.



авиа
бизнес
групп

www.aviagroup.ru
ops@aviagroup.ru

+7 495 789 38 06

125445 Москва
Ленинградское шоссе
дом 65, строение 3

АМАС Aerospace: активное начало года

Швейцарский провайдер услуг по ТОиР и комплектации интерьеров бизнес-джетов АМАС Aerospace сообщает о начале работ на очередном Boeing 747-8 (BVJ747). Контракт, подписанный в середине прошлого года, подразумевает C-Check и работы по модификации в пассажирском салоне (незначительные). Также в АМАС Aerospace рассказали об окончании работ по ТОиР на частном Airbus A340-200 (Sky Prime Aviation Services).

А в конце недели АМАС Aerospace анонсировала первый контракт на кастомизацию BVJ МАХ9. Самолет прибудет в центр ТОиР в 2020 году. Имя клиента не разглашается. «Дизайн интерьера, разработанный всемирно известным дизайнером Gaugain, станет совершенно особенным и уникальным. Мы планируем передать полностью готовый лайнер спустя 11-12 месяцев», - комментируют в компании.

Сейчас АМАС Aerospace сейчас владеет одним из самых больших авиационных комплексов в Европе. У

компании в аэропорту Базеля имеются четыре ангара (28280 кв.м.), позволяющие обслуживать любые типы самолетов, включая Airbus A340, Boeing 777 и Boeing 747-8 (на обслуживание этого типа компания получила сертификат Part 145 в ноябре 2012 года). Общая площадь перрона и мастерских составляет 85000 кв.м.

АМАС Aerospace была образована в 2007 году и считается наиболее быстрорастущей компанией в области обслуживания воздушных судов деловой авиации. Хотя данные об обороте компании не публикуются, по неофициальным оценкам он превысил 1 млрд. швейцарских франков. Как считают эксперты, успех АМАС Aerospace в значительной степени определяется концепцией собрать под одной крышей оптимальное количество услуг, необходимых для эксплуатации деловых самолетов, и тем самым облегчить жизнь их владельцев. При этом упор делается на надежность и качество, о чем говорит девиз фирмы – Swiss Excellence in Business Aviation.



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

Клиентам SaxonAir Charter доступен Phenom 300

Британский бизнес-оператор SaxonAir Charter приступает к эксплуатации нового типа самолета – Embraer Phenom 300. Самолет с бортовым номером G-KBRN (2016 года выпуска) будет доступен для выполнения чартеров без предварительного согласования.

SaxonAir, базирующийся в Норвиче, один из многих британских бизнес-операторов, который показывает устойчивый рост. Так, компания сообщает о значительном увеличении производственных показателей в 2018 году - суммарный налет преодолел планку в 3500 часов, выполнено более 5000 рейсов (10000 взлетно-посадочных операций согласно данным компании, прим.ред.) и перевезено около 50000 пассажиров. В марте 2017 года SaxonAir приступил к

эксплуатации еще одного нового типа бизнес-джета – Embraer Legacy 500. Компания имеет собственные базы в Станстеде, Лутоне, Фарнборо и Норвиче, а также в Каннах.

В компании отмечают, что Phenom 300 отличный компромисс между производительностью и стоимостью. «Phenom 300 создает впечатление, что это более крупный самолет, он имеет приятный дизайн и оснащен последними разработками в области развлечений на борту. Мы знаем, что наш клиент любит этот самолет за просторную кабину, вместительный багажник и очень привлекательную стоимость перелетов», - комментирует Джек Хеллуэлл, менеджер по продажам SaxonAir.




 ПРАКТИЧЕСКИЙ СЕМИНАР
Безопасность полетов
Безопасность топливообеспечения
 19 МАРТА 2019 | МОСКВА, ОТЕЛЬ "АЭРОСТАР"

bizavsafety.aero

FBO Experience выступит информационным партнером премии «Крылья бизнеса»

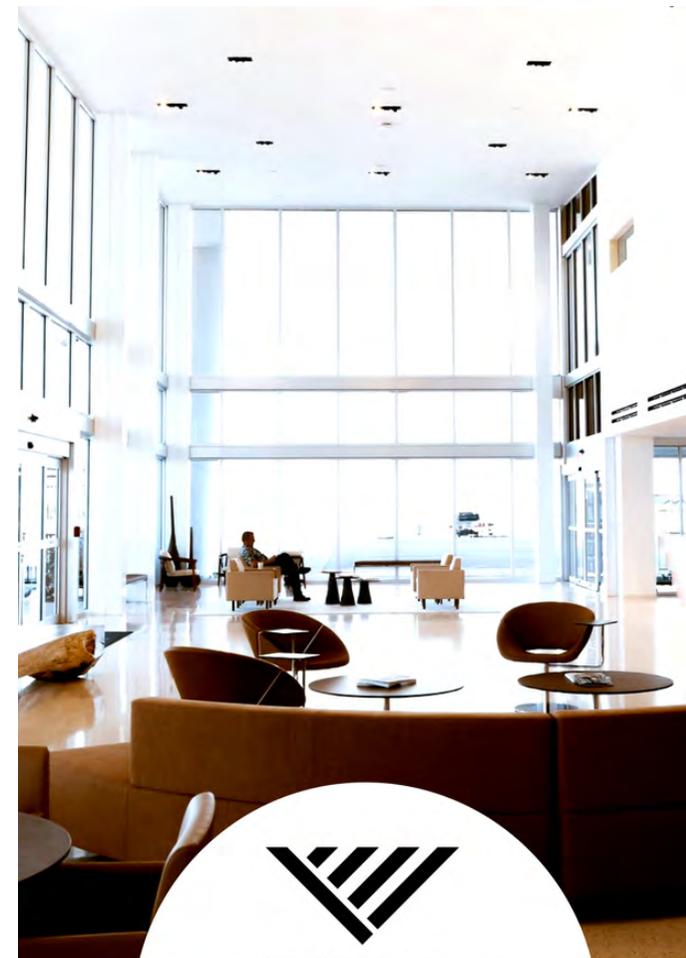
22 февраля 2019 года III церемония вручения премии «Крылья бизнеса» состоится на одной из центральных площадок Москвы – ИЗВЕСТИЯ Холл. Премия учреждена Объединенной Национальной Ассоциацией Деловой Авиации и вручается в 13 номинациях за наивысшие достижения в области деловой авиации. Дополнительно, по решению Правления ОНАДА, премия будет вручена одному представителю отрасли за особый вклад в развитие деловой авиации в России.

Как и в прошлом году, FBO Experience выступит информационным партнером проекта, освещая процесс подготовки и само мероприятие.

FBO Experience специализируется на продвижении

FBO и поставщиков услуг во всем мире и в этом году предоставит специальный приз победителям. Лауреаты премии в двух категориях – «Инфраструктура для деловой авиации – терминалы и ангарные комплексы» и «Кейтеринг для деловой авиации» получат сертификат на 3 месяца бесплатного размещения на портале FBOEXPERIENCE.COM.

«Мы рады быть официальным информационным партнером этого уникального мероприятия третий год подряд», - говорит Алессιο Грегори, основатель FBOEXPERIENCE.COM. «Мы ценим усилия ОНАДА отметить лучшие компании, возглавляющие отрасль деловой авиации в России и с нетерпением ждем возможности поприветствовать победителей в категориях для FBO и кейтеринговых компаний».



FBOEXPERIENCE.COM
TOP SELECTED FBOS

Luxaviation увеличивает парк в Бельгии

Группа Luxaviation увеличила бельгийский чартерный флот, добавив два самолета: девятиместный Bombardier Challenger 350 и восьмиместный Cessna Citation CJ4. Самолеты будут базироваться в аэропортах Brussels-Zaventem и Kortrijk соответственно. Оба типа – новые для Бельгии. В первом квартале 2019 года Luxaviation Belgium приступит к эксплуатации Cessna Citation XLS+.

Согласно отчету Luxaviation, за 12 месяцев прошлого года самолеты Группы выполнили 20214 рейсов (около 55 в день), проведя в воздухе 54818 часов. В

26-ти собственных FBO удалось обслужить 45731 рейс. За этот же период услугами Группы воспользовались 59109 пассажиров. Суммарно воздушные суда Luxaviation Group преодолели расстояние в 13.937.059 морских миль, что эквивалентно 645 полетам вокруг экватора.

В настоящее время Luxaviation Group второй по величине бизнес-оператор в мире, объединяющий такие бренды, как Abelag Aviation, Unijet, Masterjet, London Executive Aviation, ExecuJet и др. Суммарный парк группы состоит из более 250 самолетов.



Gulfstream поставил двухсотый G650ER

Gulfstream Aerospace передал клиенту двухсотый бизнес-джет G650ER. Самолет будет эксплуатироваться в интересах американского частного клиента.

Gulfstream анонсировал модификацию «ER» ультрадальнего флагмана в мае 2014 года на выставке EBACE. Обновленный самолет имеет дальность полета 7500 морских миль/13890 километров на скорости 0,85М и 6400 миль/11853 км на 0,90М. По сравнению с оригинальной модификацией, которая была введена в эксплуатацию в конце 2012 года, увеличение дальности составило 500 миль/926 км. G650ER практически идентичен G650, за исключением увеличенного на 4000 фунтов (1814 кг) запаса топлива и, соответственно, большего максимального стояночного и

взлетного веса. При этом вес пустого самолета остался неизменным, тем самым сохранив 1400 фунтов полезной нагрузки при полной заправке топливом. Взлетная дистанция G650ER (стандартные условия на уровне моря) увеличилась до 6299 футов (1920 м) с 5858 футов (1785 м) у G650. Емкость топливного бака в крыльях увеличивается благодаря модернизации топливной системы. Также внесены изменения в программное обеспечение системы дозирования топлива и системы управления полетом.

Всего в эксплуатации находятся 338 самолетов G650/G650ER. По предварительным итогам прошлого года американский производитель передал заказчикам 80 больших бизнес-джетов.



1 - 2 АВГУСТА 2019
ЮРМАЛА, ЛАТВИЯ

БАЛТИЙСКИЙ ФОРУМ
ДЕЛОВОЙ АВИАЦИИ

1 - 2 AUGUST 2019
JURMALA, LATVIA

BALTIC BUSINESS
AVIATION FORUM

Цены на авионику в 2019 вырастут

Ассоциация авиационной электроники (АЕА) заявила, что большинство ее членов – сертифицированных станции ТОиР, повысили цены в 2019 году, реагируя на спрос на установку систем ADS-B. Также, согласно результатам недавно опубликованного опроса АЕА по ставкам и трудовым ресурсам за 2018 год, компании стараются удержать и привлечь технических специалистов. 63% респондентов ожидают, что рост их бизнеса в 2019 году произойдет благодаря монтажу систем ADS-B, а 94% сказали, что найти квалифицированного технического специалиста сейчас сложно.

Повышение стоимости в США и Канаде произошло после того, как в обзоре АЕА 2017 года цены производителей и заработная плата не изменились. «Естественно ожидалось, что это произойдет, особенно если учесть, что мы приближаемся к крайнему сроку FAA 1 января 2020 года, когда необходимо оснастить парк авиации общего назначения авионику, совместимой с ADS-B», – сказал вице-президент АЕА по программам членства и образованию Майк Адамсон. «Компании могут осознавать важность повышения заработной платы как начинающим, так и опытным техническим специалистам для борьбы с широко распространяющимся дефицитом рабочей силы в отрасли».

В центральном регионе США наблюдался самый высокий прирост цен по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, когда в качестве базы использовалась стоимость монтажа. Стоимость в этом регионе выросла в среднем на 12%, до \$96,19 в час, по сравнению с 6% в восточном регионе, 2% – на западе и 0,7% – в Канаде. Юг тихоокеанского побережья показал снижение цен на 0,6%.

TAG Aviation открыл свой первый FBO в Азии

На минувшей неделе TAG Aviation открыл свой первый FBO в Азии. Macau FBO будет представлять полный комплекс услуг, включая хендлинг, VIP обслуживание пассажиров, таможенное и иммиграционное оформление на месте, а в будущем и услуги ТОиР. Для TAG Aviation это четвертое FBO (Фарнборо, Женева и Сион). В июне 2018 года TAG Aviation Asia получила шестилетнюю концессию на создание комплекса полного цикла 24/7. Соглашение на строительство комплекса было подписано с администрацией аэропорта Макао (CAM-Sociedade do Aeroporto Internacional de Macau).

«FBO в Макао – уникальная возможность для TAG Aviation продолжить расширение своей глобальной

сети FBO мирового уровня в Азиатско-Тихоокеанском регионе», – комментирует Стивен Янг, директор TAG Aviation Asia. «Макао прочно стал местом назначения, и правительство полностью поддерживает развитие деловой авиации».

Напомним, что Макао – специальный административный район Китая на юге страны, расположенный на противоположном от Гонконга берегу дельты Жемчужной реки. На культуру Макао большое влияние оказала Португалия, которая управляла территорией до 1999 года. Город часто называют азиатским Лас-Вегасом благодаря его гигантским казино и торговым центрам на бульваре Котай-стрип, соединяющем острова Тайпа и Колоан.



Макет Global 7500 выставили во флагманском FBO Jetex

Bombardier и Jetex договорились выставить макет Global 7500 во флагманском терминале Jetex в Дубае. Полномасштабный макет уже дебютировал на Ближнем Востоке в январе прошлого года, но тогда программа канадского авиапроизводителя носила старое название Global 7000.

«Мы гордимся сотрудничеством с Jetex в демонстрации самого инновационного бизнес-джета в отрасли. В Global 7500 нет компромиссов с точки зрения дальности, пространства салона и комфорта, и он установит стандарт в новой категории бизнес-джетов», - комментируют в Bombardier Business Aircraft. «Ближний Восток представляет собой огромную возможность для производителей самолетов, и мы рады, что макет будет выставлен в Дубае для того, чтобы клиенты смогли узнать, почему Global 7500 предлагает самый «гладкий» полет и является идеальным местом вдали от дома».

Президент Jetex Адель Мардини сказал: «Jetex рад сотрудничеству с Bombardier, чтобы предложить нашим гостям возможность подняться на борт потрясающего самолета Global 7500. Мы считаем, что синергия наших компаний делает частный терминал Jetex в Дубае идеальным местом для регионального дебюта этого невероятного триумфа техники. Наш центр является одним из крупнейших во всем мире и предоставляет беспрецедентный уровень роскоши, комфорта и надежности для тех же клиентов, которые в конечном итоге будут владеть этим замечательным самолетом».

Гости смогут детально исследовать весь салон, от передовых технологий кабины до просторной спальни, полноразмерной кухни и багажного отсека. Самолет Global 7500 станет первым и единственным

в своем классе самолетом, предлагающим четыре зоны и специальный полнофункциональный отсек для экипажа. Его тщательно спроектированный интерьер будет включать в себя индивидуальные каюты, где пассажиры могут работать, обедать, спать и отдыхать в непревзойденной роскоши и комфорте. В макете Global 7500 есть обеденная зона, развлекательный лаундж, спальня и отдельная туалетная комната. Полностью оборудованная кухня оснащена большой поверхностью и высококачественными приборами, а также просторным местом для посуды, предлагая ощущение домашнего комфорта.

Напомним, что Bombardier рассчитывает уже в следующем году поставить клиентам до 20 новейших Global 7500. В 2020 году эта цифра составит уже 35-40 машин. Как комментирует Дэвид Колил, президент Bombardier Business Aircraft, ближайший слот

на поставку нового бизнес-джета – вторая половина 2022 года. 21 декабря прошлого года производитель ввел в эксплуатацию свой новый флагманский бизнес-джет Global 7500. Специальное мероприятие проходило в недавно переименованном Центре комплектации имени Лорана Бодуана в присутствии избранных клиентов, поставщиков и представителей отрасли. На протяжении всей программы летных испытаний Global 7500 демонстрировал свою способность раздвигать границы деловых поездок, превосходя свои первоначальные характеристики. В дополнение к непревзойденной дальности полета в 7700 морских миль бизнес-джет превысил взлетно-посадочные характеристики – взлетная дистанция составила 5800 футов, почти на 500 футов меньше, чем у ближайшего самолета-конкурента. Самолет также достиг скорости 0,995 Маха – еще одно достижение в программе летных испытаний.



Quest Aircraft в ожидании сильного года

Компания Quest Aircraft зафиксировала незначительное падение поставок своего Kodiak 100 в 2018 году, но ожидает увеличения выпуска однодвигательного турбовинтового самолета в этом году после «невероятно сильных» продаж версии Series II. В прошлом году производитель передал клиентам 24 самолета Kodiak (включая юбилейный двухсот пятидесятый, прим. ред.), против 31 годом ранее.

По словам представителей Quest Aircraft, 40% поставленных самолетов приходится на частных владельцев, оставшиеся распределяются между

операторами в различных сегментах: чартеры, специальные миссии, и т.д. На поплавковую версию приходится 15% всех поставок.

В текущем году производитель ожидает сильные продажи благодаря выходу на рынок Kodiak 100 второго поколения. Series II был представлен в мае 2018 года на EBACE 2018. По мнению представителей компании, новая версия повысит привлекательность самолета в весьма конкурентном сегменте рынка. В Quest Aircraft своих «коллег по цеху» называют Daher TBM 910/930, Pilatus PC-12NG, Piper M500 /

600, семейство Cessna Caravan компании Textron Aviation и находящийся в разработке Denali, запуск которого планируется на 2020 год.

«Этот год был знаменательным для команды Quest», - отметил генеральный директор Quest Aircraft Роб Уэллс. «Мы отметили десятилетие непрерывных улучшений платформы Kodiak, кульминацией которых стала модель Series II». После демонстрационного тура Уэллс сказал, что компания «стала свидетелем резкого роста спроса в мире и общей узнаваемости бренда».

Quest Aircraft разработала три разных типа интерьера самолета, способных ответить требованиям индивидуальных заказчиков: Timberline, Tundra и Summit. Наиболее уважаемой версией является компоновка Summit, отличающаяся эксклюзивной отделкой.

Роб Уэллс также рассказал о том, что компания полностью готова к увеличению объемов производства и реорганизовала свой завод. «Растущий спрос на Kodiak требует расширения на 25% производственных мощностей. В прошедшем году мы закончили работы по расширению нашего завода, однако продолжим инвестиции в будущем, так как ожидаем увеличение спроса уже в ближайшее время. Параллельно мы продолжим увеличивать наше присутствие на международном уровне, получая дополнительные сертификаты типа на ключевых рынках. Универсальность, надежность и производительность Kodiak делают его хорошо подходящим для различных миссий, и мы ожидаем увидеть, как эти рынки продолжают расти. Теперь мы более эффективны и лучше подготовлены к тому, чтобы справиться с более высоким спросом, который, как мы ожидаем, принесет Series II», - резюмирует глава компании.



Jetcraft: 100 сделок в 2018 году

Компания Jetcraft сообщила о достижении новой исторической вехи. В 2018 году компания закрыла 100 сделок по купле/продаже воздушных судов.

«На протяжении уже более 55 лет клиенты постоянно обращаются к нам за уникальными услугами в сфере деловой авиации. Благодаря передовым методам изучения рынка наши специалисты по продаже, маркетингу и управлению контрактами гарантируют вам максимальную поддержку для проведения успешной сделки. Сеть из более чем 20 офисов во всем мире дает нам уникальную возможность одновременно проводить исследования рынка во всех регионах, имеющих критически важное значение. Планируя сделку, мы используем самые успешные

мировые практики и индивидуальный подход, а также всегда обеспечиваем надежную базу ресурсов для эффективной работы в разных странах мира. Предлагаем на собственном опыте убедиться в эффективности и гибкости наших решений для приобретения воздушных судов, в разнообразии нашего ассортимента и других преимуществах, которые позволили компании Jetcraft стать лидером в своей сфере. Благодаря энтузиазму команды экспертов в сфере авиации, стратегическому подходу и практическому мышлению мы стали мировым лидером в области продаж, закупок и других торговых операций с воздушными судами», - комментирует владелец и председатель правления Jetcraft Джахид Фазал-Карим.

Ранее Jetcraft опубликовала выводы ежегодного прогноза развития отрасли деловой авиации на ближайшие десять лет. В прогнозе 2018 года рассматривается новый экономический цикл стабильного органичного роста и увеличения доходов.

Основные выводы:

- Поставки больших самолетов составят 32% (2778) от общего количества, а на их долю придется 64% совокупного дохода.
- К концу прогнозируемого периода совокупный воздушный флот составит 28 195 единиц, таким образом, рост составит 37%.
- В течение прогнозируемого периода большая часть поставок, 60% (5241 самолет), по-прежнему будет приходиться на долю Северной Америки, в Европе ожидается 18% (1572), а на Азиатско-Тихоокеанский регион придется 13% (1136).
- В течение следующих 10 лет прогнозируется поставка 8736 деловых самолетов, а доход составит \$271 млрд (из расчета цен 2018 года).
- Увеличение количества частных лиц с очень крупными состояниями (UHNWI) стимулирует рост семейных офисов, а применение технологий блок-чартера и долевого владения значительно облегчает доступ этого сегмента покупателей к бизнес-авиации.

«Прогнозируемые поставки в категории больших бизнес-джетов заберут огромную долю общих доходов в отрасли, демонстрируя тенденцию к более крупным дальнобойным самолетам для поддержки сегодняшних глобальных потребностей бизнеса», - сказал «Мы уверены, что уроки, которые мы получили за прошедшее десятилетие, обеспечат устойчивый рост деловой авиации в предстоящие годы. Наша отрасль устойчива и у нее впереди стабильное будущее», - комментируют в компании.



Фото: Дмитрий Петроченко

Закончили год падением

По данным Argus International, в декабре 2018 года трафик деловых самолетов, летающих в США, Канаде и Карибском бассейне, снизился на 0,5% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Это не соответствует прогнозу экспертов компании, которые предполагали увеличение трафика в последнем месяце прошлого года на 0,8%. Также результаты прошлого месяца оборвали пятилетний тренд роста в декабре. В текущем месяце Argus прогнозирует рост активности деловой авиации на 0,6%.

Результаты по типам полетов были неоднозначными: долевой трафик вновь продемонстрировал наибольший прирост по сравнению с аналогичным

периодом прошлого года, поднявшись на 3,5%, за ним следуют частные полеты по Part 91 с ростом на 1,4%. На этом фоне чартерная активность (Part 135) снижается седьмой месяц подряд, упав в декабре на 4,1% по сравнению с прошлым годом.

Между тем, тенденции трафика по категориям воздушных судов были основным отрицательными: только среднегабаритные самолеты показали рост в годовом исчислении, увеличившись на 2,8%. Турбовинтовые самолеты показали наибольшее снижение, на 2,8%, в то время как активность легких и крупногабаритных джетов упала по сравнению с декабрем 2017 года на 1,6% и 0,5% соответственно.

Единственный двузначный рост в отдельных категориях был в сегменте долевых самолетов среднего размера, которые показали увеличение полетов на 10% в годовом исчислении. И наоборот, полеты больших самолетов в долевом владении упали на 20,3% по сравнению с прошлым годом, что в декабре 2018 года стало единственным двузначным снижением.

По регионам, юго-восток США продолжил в прошлом месяце доминировать с 55 838 рейсами, за которыми следуют западная часть (32 020) и юго-запад (30 993).

[Aircraft Activity Report](#)



Авторизованный сервисный центр Embraer открыт в FBO RIGA

FBO RIGA, оператор комплекса бизнес-авиации в аэропорту Риги, и Jet Flight Service, международный провайдер ТОиР самолетов деловой авиации, объявляют о запуске авторизованного сервисного центра Embraer в FBO RIGA.

Первый Embraer Legacy 650 успешно прошел в Риге одну из самых крупных по объему инспекций C-check (96 месяцев) с дополнительной установкой систем ADSB OUT, FANS-1A и заменой носовой части обшивки. Второй Legacy 650 в настоящий момент проходит обслуживание по форме C-check.

Станция Jet Flight Service в Риге сертифицирована для выполнения линейных и базовых форм технического обслуживания на воздушных судах семейства EMB-135BJ (Legacy 600/650), а также линейного обслуживания EMB-450/550 (Legacy 450/500) и Gulfstream G450. На данный момент мощности центра ТОиР позволяют одновременно принимать на C-check два воздушных судна типа Legacy 600/650. В дальнейшем партнеры планируют расширить возможности по обслуживанию и ремонту компонентов в Риге, что позволит сократить время технического обслуживания самолетов.

«Бизнес-джеты Embraer пользуются спросом среди операторов и владельцев в Европе и СНГ. Однако мы наблюдаем в регионе дефицит сервисных центров, предоставляющих качественные услуги по техническому обслуживанию и ремонту самолетов этого производителя. Вместе с партнером FBO RIGA мы решили предложить достойную альтернативу. Наряду с богатым опытом и знаниями в области ТОиР мы сможем обеспечить выгодные, быстрые и гибкие решения по базовому и линейному обслуживанию самолетов деловой авиации в Риге», – отметил Франтишек Будин, руководитель подразделения Jet Flight Service в Риге.

«Техническая инфраструктура центра бизнес-авиации и уровень ТОиР услуг имеют важное значение для операторов. Вместе с профессионалами Jet Flight Service мы применили многолетний опыт и знания, создав на базе нашей инфраструктуры авторизованный сервисный центр Embraer и собрав команду высококвалифицированных механиков, инженеров и менеджеров. Выгодное географическое положение Риги, качество ремонтных работ и своевременная поставка запчастей и компонентов позволят нам привлечь клиентов как с запада, так и с востока», – отметил Роман Старков, совладелец FBO RIGA.

«Мы активно развиваем наши возможности и совершенствуем качество услуг, чтобы удовлетворить актуальные потребности рынка деловой авиации. Открывая в FBO RIGA станцию ТОиР вместе с таким надежным партнером, как Jet Flight Service, мы рады предложить операторам бизнес-авиации услуги высочайшего качества и возможность эффективно планировать ремонт своих воздушных судов», – добавил Леонид Городницкий, совладелец FBO RIGA.



Поставки бизнес-джетов в 2019 году вырастут

По словам отраслевого аналитика Брайана Фоули из Brian Foley Associates, объем поставок бизнес-джетов в 2019 году может увеличиться более чем на 10%. В абсолютных значениях это составило бы около 705 самолетов в этом году, если поставки в 2018 году останутся неизменными и составят 641 самолета, как ожидают многие эксперты.

Однако он предупредил: «Продолжительность подъема будет вызывать сомнение, поскольку новизна нового самолета притупляется и наступает экономическая реальность». И этот рост будет еще далек от 1300 самолетов, поставленных в 2008 году, хотя Фоули сказал этот звездный час был неустойчив. Но, добавил он, «что-нибудь положительное после почти десяти лет «плоских» поставок было бы более чем желанным».

Новые модели, стимулирующие рынок в этом году, включают Gulfstream G500 и G600, Bombardier Global 7500 и Cessna Citation Longitude. «Я чувствую, что 2019 год будет лучше, чем прошлый, поскольку эти джеты будут способствовать росту общего объема поставок в отрасли», - отметил он.

Но Брайан Фоули предупредил, что несколько факторов ставят под сомнение устойчивость этого роста. Это, в первую очередь, развивающиеся рынки, на которые когда-то приходилось 40% всех поставок бизнес-джетов и которые сегодня могут принять только 15%. «Это заставляет североамериканский регион, главным образом США, управлять рынком», - сказал он, добавив, что настроения потребителей и другие показатели в США снижаются, наряду с «усилением разговоров о рецессии, которая маячит где-то за углом».

Другой фактор – амортизация. Новая реальность та-

кова, что владельцы должны ожидать, что их новый бизнес-джет потеряет около 50% своей стоимости в течение пяти лет. «Рынок пришел к этому после того, как всего 10 лет назад не было ничего удивительного в том, что через пять лет стоимость самолета возрастала из-за простой экономики спроса и

предложения». Сегодняшний активный парк насчитывает около 22000 бизнес-джетов по всему миру, что обеспечивает более чем достаточное предложение, «которое в настоящее время заставляет частные самолеты обесцениваться, как и другие капитальные активы», заключил он.



Частная авиация в России 2018, есть ли перемены к лучшему?

Рынок деловой авиации в России переживает не лучшие времена. Будет ли возрождение спроса на частные перелеты, и как обстоят дела с индивидуальными рейсами в Европе, рассказал директор французского центра бизнес-авиации [AVIAV TM \(Cofrance SARL\)](#), Виталий Архангельский.

Виталий Дмитриевич, каким был для компании AVIAV TM (Cofrance SARL) 2018 год? Что-то изменилось в мире деловой авиации? Декабрь – время подводить итоги года...

Год был напряженным, с небольшими сюрпризами, с определенными достижениями. Если говорить о работе AVIAV TM (Cofrance SARL), то все шло примерно так, как и планировалось.

Правда ли, что в этом году в России спрос на частные перелеты резко упал?

Резко? Вовсе нет. Он падает стабильно уже лет пять, если говорить именно о России. Вот в США, например, спрос растет. В Европе остается примерно на

одном и том же уровне. В странах бывшего СНГ – по-разному. Мы делали ставку на Узбекистан, Казахстан, Азербайджан, Киргизию, некоторые другие государства. В Узбекистане и Азербайджане интерес к деловой авиации увеличивается. У нас много клиентов из России, но компания AVIAV TM (Cofrance SARL) работает по всему миру.

Неужели проведение Чемпионата мира по футболу в России не отразилось на рынке деловой авиации?

Конечно, отразилось. Как раз хотел об этом сказать. В период проведения Чемпионата количество частных рейсов в Россию значительно увеличилось. У нас тоже были заказы из нескольких стран. Такое событие не могло не вызвать интерес и широкий общественный резонанс. Несмотря на то, что авиакомпании увеличили количество обычных чартеров, нашлось немало желающих добраться на чемпионат персональными бизнес-джетами.

А помимо Чемпионата? Можно ли говорить о том, что рынок деловой авиации в России сейчас переживает кризис?

Мы смотрим на ситуацию оптимистично. Конечно, статичное политическое и экономическое положение в стране влияет на рынок деловой авиации не лучшим образом. Но я хочу заметить, что этот год был более удачным по сравнению с несколькими предыдущими, и не только из-за мундиала. Например, в сентябре во Владивостоке проходил Экономический форум, туда отправилось немало участников индивидуальными рейсами. Были и другие важные события в России и за границей, которые необходимо было посетить, например, крупным предпринимателям или другим нашим VIP-клиентам. Как



правило, всплеск интереса к бизнес-авиации наблюдается именно в периоды таких значимых мероприятий. Есть надежда, что этот год станет переломным, и в следующие годы будет наблюдаться небольшой рост в этом секторе.

С чем же связаны подобные оптимистичные ожидания?

С общей тенденцией. Как я уже говорил, в этом году после долгого застоя пошел небольшой рост заказов на частные перелеты, и это, не беря в расчет Чемпионат мира по футболу. Наблюдается смена приоритетов: если раньше российские заказчики в основном летали за границу, то теперь большинство закрытых чартеров приходится на внутренние рейсы, особенно там, где авиакомпании не предлагают прямые маршруты.

Возможно, и картина с экономической стагнацией наконец изменится в лучшую сторону, во всяком случае очень хотелось бы на это надеяться. Весь период существования нашей компании AVIAV TM (Cofrance SARL), а это уже около десяти лет, мы много работали именно с российскими клиентами. Последние несколько лет, не считая нынешнего, как Вы верно заметили, были далеко не самыми успешными, ни для наших заказчиков, ни для нас. Однако ситуация, пусть медленно, но улучшается, количество индивидуальных рейсов растет, и есть объективное предположение, что так будет и дальше.

Вы сказали, что в России изменилась география полетов частной авиации. А есть ли еще какие-то перемены?

Эта – главная и довольно принципиальная перемена. Сегодня почти половина заказчиков из России

летает внутри страны. Раньше такого не было. Еще – активно развивается направление в Китай. Если пять лет назад большинство частных рейсов приходилось на Европу, причем, на крупные столицы, например, Лондон или Париж, то сегодня многие самолеты летят в Тяньцзинь, Чунцин, Гуанчжоу, Шеньчжень, Шанхай... Наблюдается тенденция снижения перелетов для личных целей (напомню, мы сейчас говорим только о России). Сегодня семейное путешествие или свадебное турне – это большая редкость на российском рынке. Опять же лет пять–семь назад таких заказов было на порядок больше. В наши дни летят только деловые люди, директора или сотрудники серьезных компаний, крупные общественные деятели. А вот в тех же Штатах или Европе подобной тенденции нет: соотношение деловых и личных рейсов практически не меняется.

Насколько я знаю, Ваша компания работает и с малой авиацией тоже. Как с этим направлением у вас обстояли дела в нынешнем году?

Прекрасно, но только не в России. Вот с чем здесь катастрофически плохо, так это с легкой авиацией. На сегодняшний день никаких перспектив для ее развития нет, а виновато в этом авиационное законодательство. Небольшие самолеты используют лишь крохотную часть своего потенциала. В Европе или в США все совершенно иначе. Люди покупают «самолеты-конструкторы», некоторые даже сами их собирают, хранят в гаражах и летают фактически, куда им вздумается. Очень востребовано «воздушное такси» между близко расположенными городами, различного вида доставки, аэроэкскурсии и многое другое.

В России практически ничего этого нельзя! Разре-

шаются ограниченные обзорные полеты, локальное обучение в аэроклубах, причем пока еще получишь всевозможные допуски для этого – всякое желание летать пропадет. Пассажирские перевозки на вертолетах предлагают те же авиакомпании: это стандартные рейсы без удобств и индивидуального подхода, при этом очень дорогие, так как конкуренция отсутствует. А для частного перелета требуется тысяча разных разрешений, их могут еще и не дать.

Почему же все так плохо?

Тот же застой экономики. Еще, возможно, власти боятся, что если упростить процедуру, то летать будут все «кому не лень», и участятся авиакатастрофы. Но обидно, что такой прибыльный сектор не работает. Люди могли бы неплохо на этом зарабатывать. В Европе так и происходит, а в России малой авиации как будто вообще нет. И не думаю, что в ближайшее время ситуация изменится. Мы бы с удовольствием предоставляли легкие самолеты для любых целей, как делаем это, например, во Франции, но тут все намного сложнее.

Значит, в Европе у Вас много таких заказов?

Конечно! Легкие самолеты очень популярны, например, в Испании, Италии, Германии. Во Франции успехом пользуются вертолеты: это экскурсии, воздушное такси по городам, или перелеты на горнолыжные курорты. Иногда вертолеты используются для посадки на яхту, где предусмотрена площадка. В общем, у нас, в Европе, для легких воздушных судов открыты все пути. Компаний, которые занимаются коммерческой авиацией, немало, за счет этого появляется здоровая конкуренция, улучшается качество услуг, а цена становится доступной для «среднего класса».

И прошу заметить, никаких инцидентов и аварий. Все авиационные законы строго соблюдаются. Думаю, и в России немного найдется желающих рисковать жизнью или нести уголовную ответственность за подобные нарушения. Развитие малой авиации было бы очень полезно для российских изнесменов. Заказ легкого самолета или вертолета стоит на порядок дешевле, чем среднемагистрального, а задачи они могут решать самые разные: людей перевозить, предприятия контролировать, грузы доставлять, и при этом ни от кого не зависеть: нужно – значит, позвонил и отправился, как на такси.

Скажите, а как дела обстоят с покупками частных самолетов в России? Ведь Вы продажами тоже занимаетесь?

Занимаемся. Но в России мало покупают частные самолеты. И практически все берут модели б/у. А вот выгодных предложений на рынке сейчас очень много: они здесь превышают спрос, поэтому новые джеты заказывать нерентабельно.

Воздушные суда покупают главным образом для крупных предприятий, потом нанимают управляю-

щую компанию и сдают их в аренду, это позволяет покрыть затраты на эксплуатацию. Поскольку летают в основном сотрудники, то владельцы при приобретении мало заботятся о состоянии бортов, главное, чтобы летные характеристики были хорошими, судно – надежным и безопасным, а то, что оно не новое, никого не волнует.

А как дела обстоят в Европе?

Похожим образом, но в целом тут продаж на порядок больше. По тем же причинам в основном покупают самолеты, которые уже имеют летную историю. Что касается новых, то в последнее время значительно усилилась тенденция строить их «с нуля» по индивидуальному заказу. Именно в этом году количество подобных звонков от клиентов существенно увеличилось, похоже, этот рынок будет стремительно набирать обороты.

Почему? Ведь это, наверное, долго и дорого?

Долго – да. А вот в цене можно даже выиграть, чем если заказать авиазаводу, например, давно существующую модель Bombardier Challenger. Технологии стремительно совершенствуются, изобретаются более экономичные материалы. При разработке учитывается экологичность будущего джета, ведь с каждым годом за загрязнение окружающей среды все чаще и больше штрафуют. Проектировать и строить самолеты становится проще, особенно если речь идет о небольших воздушных судах.

Кроме того, для будущего владельца важно, чтобы самолет был сделан персонально для него с учетом всех его пожеланий. И чтобы системы безопасности были самыми современными, а они каждый день обновляются. Вот и получается, что проект «с нуля»



Фото: Дмитрий Петроченко

имеет больше плюсов, чем готовый новый вариант. Временные затраты тоже не так велики, как кажутся, ведь известные производители в расчёте на будущие заказы изготавливают корпуса-заготовки самолётов заранее за собственный счёт. Остаётся их только оснастить необходимым оборудованием согласно пожеланиям заказчика. А самый быстрый вариант – это, конечно, покупать самолет б/у, – в Европе или в Северной Америке он тоже очень распространен.

Что еще Вы могли бы сказать о России? Что мешает развиваться деловой авиации быстрее, помимо застоя экономики или особенностей авиационного законодательства?

Эти факторы ключевые. Но я бы еще обратил внимание на аэропорты. Деловые люди часто ищут нестандартных решений, им нужны аэропорты в тех местах, где их нет. В России много аэропортов, которые находятся в плачевном заброшенном состоянии.

Такого понятия, как аэропорт для частных самолетов, нет вообще, и не будет, наверное, никогда. Даже действующие аэрогавани редко имеют необходимый минимум для обслуживания самолетов: сервисные центры, заправочные комплексы... И просто самих авиаузлов не хватает для того, чтобы появилось больше маршрутов. Вот в США – 15 тысяч аэродромов, в Бразилии – 4 тысячи, а в России чуть больше тысячи. Казалось бы, много, но из них половина не эксплуатируется, нуждается в реконструкции. И это, кстати, одна из причин, почему так трудно развиваться малой авиации. Не в Домодедово же легким самолетам садиться.

Вернемся к Вашей компании. Чем еще запомнился этот год?

Наше главное достижение, которое пришлось на ноябрь 2018-го – это вступление в организацию Wyvern Ltd, признанную лидером в области аудита деловой авиации. В этом плане мы являемся первыми, кто получил столь престижное членство не только во Франции, но и в Евросоюзе. Ведь сотрудничество с ВИБЕРН означает соблюдение высоких стандартов Wingman и гарантирует нашим клиентам безопасные перелеты.

Кроме того, продолжает активно действовать наша уникальная система поиска и выбора самолета онлайн, когда клиент сам может определить, какая модель ему подходит, и забронировать рейс через наш сайт. Для сегодняшних заказчиков очень важно иметь все современные информационные средства под рукой, и мы даем им такую возможность: сделка аренды бизнес-джета получается полностью прозрачной. Число «самостоятельных» заказов увеличивается. Есть и другие полезные интернет-сервисы, например, на нашем портале легко отследить, где в настоящий момент находится нужный самолет, в какой он точке пути. Или быстро проверить, нет ли самолетов Empty Legs по нужному маршруту. Также наша компания AVIAV TM (Cofrance SARL) продолжает занимать лидирующие позиции в области медицинских перевозок...

Это когда больному предоставляется специальный самолет, с больничной палатой на борту?

Да, именно так. В этом году наблюдалась тенденция снижения заказов наших услуг «под ключ» в этом секторе. «Под ключ» – это, когда, например, мы не просто находим нужный самолет, а организовываем весь процесс лечения: заключаем договор с клини-

кой, полностью производим трансфер, в том числе наземным транспортом, арендуем жилье для реабилитации, нанимаем обслуживающий персонал. Часто такой вариант нередко используют женщины, которые приезжают на роды за границу.

В этом году медицинские перевозки у нас заказывали главным образом внутри Европы, и речь шла только о предоставлении специальных воздушных судов и медицинского персонала на борту. Это объяснимо: иностранцу трудно ориентироваться в чужой стране, нужен помощник по любому вопросу, а местные жители подобных трудностей не ощущают. Также в этом году мы планировали обратить особое внимание на развитие грузовой авиации и продвижения услуг доставки. Этим мы и занимались, заключили несколько удачных контрактов, и собираемся активно работать в этом направлении и дальше. Авиаперевозка вещей, продуктов, товаров, документов актуальна во все времена и в любых странах. Наша задача – дать клиентам более выгодные условия сотрудничества, чем у других компаний. А иногда просто бывает необходимо донести информацию о том, что AVIAV TM (Cofrance SARL) в данном направлении тоже работает, ведь деловая авиация у многих ассоциируется исключительно с пассажирскими рейсами в особенно комфортных условиях.

В самом деле, грузовые самолеты обычно представляются гигантскими...

Но далеко не всегда для доставки вещей требуются крупные авиалайнеры. Часто достаточно такого же стандартного джета, который перевозит пассажиров. Просто в нем создаются специальные условия, чтобы товары, продукты или, например, животные, находились в удобной для них обстановке.

Было ли что-то в этом году, что сильно Вас удивило?

Сильно – нет, но сюрпризом явилось, например, то, что спросом стала пользоваться услуга комбинированных путешествий. Это когда мы не просто предо-

ставляем самолет, а организуем сложный трансфер: например, заказчик прибывает самолетом в Ниццу, там его забирает вертолет, доставляет на яхту, яхта прибывает к берегам Сардинии, там клиента ждет лимузин, потом снова яхта – на Корфу, а там ему почему-то нужен мотоцикл и лошади с каретой...



Фото: Дмитрий Петроченко

Нашлись любители таких непростых путешествий, и их оказалось больше, чем мы думали. На самом деле организовать подобный «многоступенчатый» трансфер не так просто, ведь клиенты, которым он нужен – люди очень обеспеченные, и им необходимо, чтобы все было идеально, чтобы ни минуты лишней не ждать. Ситуацию усложняет то, что готовых решений нет: каждый случай индивидуален. Но ничего, справляемся.

Есть ли у Вас уже планы на следующий год?

Конечно, планов много. Возможности деловой авиации безграничны, нужно донести эту мысль до наших клиентов и сделать услуги более доступными. В проекте – создание новых интернет-сервисов, необычных конкурентоспособных предложений, открытие нескольких дополнительных офисов, поиск полезных партнеров, обучение и международная аттестация отдельных специалистов, создание автоматической системы скидок. Также для нас важно успешно завершить начатые проекты, заключить новые сделки, продолжать оказывать качественную поддержку действующим клиентам, продвигать и развивать все основные направления. За всем этим – огромная работа, как и должно быть в любой стабильной и прогрессирующей компании.

Будете ли продолжать продвигать услуги деловой авиации в России или подождете лучших времен?

Будем обязательно. Россия была и будет одним из наших приоритетных направлений. Мы постараемся сделать так, чтобы частные самолеты стали более доступными и помогли российским предпринимателям, научным и общественным деятелям решать, действительно, важные задачи.

Самолет недели

Оператор: *private (transfer to Russia)*

Тип: *Pilatus PC-12NG*

Год выпуска: *2018 г.*

Место съемки: *декабрь 2018 года, Buochs - LSZC, Switzerland*



Фото: Дмитрий Петрович