



Отшумели майские мероприятия, но времени на отдых нет. Стартовал «летний сезон», который должен стать индикатором тенденций. Пока мы не готовы делать выводы, но вот что интересно: каждый раз, посещая московские аэропорты, замечаем, что трафик начал понемногу прибавлять. Об этом говорят брокеры и осторожно намекают операторы. Хотя итоговим аргументом в пользу одной из «чаш весов» станет статистика. И уже в начале июня мы опубликуем отчет московских аэропортов. Тем не менее, по предварительным данным в мае будет небольшой прирост на символические 1-1,5%, но и это можно считать успехом. Спрос на внутренние перелеты уже второй месяц подряд доминирует над международными направлениями, и при этом география практически не меняется. Основные пункты назначения - Западная Сибирь и юг России.

А из мировой аналитики можно выделить очередной прогноз, подготовленный Bombardier. Современные экономические условия и геополитические проблемы на некоторых рынках, таких как Латинская Америка, Китай и Россия, оказали влияние на уровень заказов в масштабах всей отрасли. Несмотря на эти краткосрочные экономические флюктуации, канадская компания по-прежнему уверена в потенциале отрасли бизнес-авиации, которая имеет хорошие перспективы и долгосрочные драйверы спроса на бизнес-джеты, такие как рост богатства и глобализация торговли. С учетом этих перспектив, канадский производитель предсказывает с 2015 по 2024 годы в общей сложности поставку 9000 деловых самолетов в сегментах, в которых работает компания. Общая стоимость этих бизнес-джетов составит около 267 млрд. долларов США.



## С приставкой «самый»

Протяженная география страны, интеграция российского бизнеса в мировую экономику вместе с ментальными предпочтениями отечественных пассажиров деловой авиации определили структуру российского парка бизнес-джетов

стр. 17



## Мировая премьера Planet Jet Guide

Уникальный коллекционный каталог частных самолетов и вертолетов Planet Jet Guide 2015 успешно дебютировал на ключевом европейском салоне деловой авиации EBACE-2015

стр. 19



## 20 лет в России

Airbus Helicopters Vostok отметил 20-летие работы на российском рынке. Прошло ровно двадцать лет с того дня, как впервые в российское небо поднялся первый поставленный компанией в Россию вертолет - Во-105 для МЧС

стр. 20



## Scorpions выбирает Jet Port Charters

26 мая в рамках мирового турне из Санкт-Петербурга в московский аэропорт Внуково-3 прибыли солисты популярной рок-группы Scorpions. 2015 год – юбилейный год для легендарных музыкантов

стр. 21

ПРЕДСТАВЛЯЕМ СОВЕРШЕННО НОВЫЕ

# G500 и G600



Gulfstream

## Jet Aviation Moscow Vnukovo займется Falcon 900EX EASy

В рамках прошедшей в Женеве выставки EBA-CE-2015 российская «дочка» Jet Aviation Group – Jet Aviation Moscow Vnukovo – получила от Европейского агентства по авиационной безопасности (EASA) разрешение на проведение линейного техобслуживания бизнес-джетов Dassault Falcon 900EX EASy, зарегистрированных в Европе.

Jet Aviation Moscow Vnukovo базируется в московском аэропорту Внуково-3 и специализируется на проведении линейного обслуживания, а также на устранении дефектов, препятствующих вылету бизнес-джетов Bombardier, Gulfstream, Embraer и Hawker. В феврале этого года компания расширила линейку обслуживаемых ВС производства Gulfstream, получив право на проведение линейного технического обслуживания самолетов Gulfstream G650. Проведение работ по ТОиР деловых воздушных судов частично осуществляется в России, частично — за рубежом, однако доля услуг на российских мощностях постоянно растет.

Основным эксплуатантом в России самолетов семейства Falcon 900 является «Газпром авиа». Falcon-900EX EASy — современный дальнемагистральный реактивный бизнес-джет, разработанный французским концерном Dassault Aviation на базе Falcon-900B. Воздушные суда данного типа представляют собой сочетание проверенных временем традиций, успешно применяемых компанией в области самолетостроения, и новых технических решений, в основе которых лежит передовое навигационное пилотажное оборудование EASy.

Благодаря широкофюзеляжному салону, разделенному на три зоны, и превосходному интерьеру, Falcon-900EX EASy является наиболее комфортабельным самолетом в своей категории и оптимален для обслуживания дальних маршрутов. Компоновка салона позволяет с комфортом перевозить до 12 пассажиров.

По состоянию на 1 мая 2015 года в мире эксплуатируется 117 машин, 35 из которых – в Европе.



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

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

## A-GROUP дебютировала на EBACE

Российская компания A-GROUP приняла активное участие в прошедшей на прошлой неделе юбилейной выставке EBACE-2015. Основные задачи, которые стояли перед руководством компании на EBACE – прежде всего оповестить всех партнеров компании о качественных изменениях работы A-GROUP и планах на ближайший год расширить круг потенциальных клиентов за счет предоставления новых услуг, а также создать конкурентные условия для дальнейшего развития рынка деловой авиации в Москве и Санкт-Петербурге.

Как рассказала BizavNews коммерческий директор ГК Авиа-Групп Ольга Герасина, особое внимание на выставке было уделено формированию у клиентов понимания о наличии на рынке деловой авиации альтернативного профессионального поставщика услуг, как в Шереметьево, так и в Пулково.



«Традиционно Шереметьево и Пулково остаются наиболее востребованными аэропортами России и развитие деловой авиации в этих аэропортах – приоритетная задача A-GROUP. Для успешного решения данной задачи есть все необходимые инструменты: профессиональная команда, развитая инфраструктура и конкурентоспособное ценообразование. В ближайших планах A-GROUP создание собственного оператора деловой авиации, расширение перронного и ангарного комплексов, а также создание собственной станции линейного технического обслуживания. Это позволит компании выйти на принципиально новый уровень», - комментирует г-жа Герасина.

A-GROUP работает на рынке деловой авиации с 2006 года, основной целью Группы компаний являлось развитие инфраструктуры, как фундамента для реализации полного спектра услуг на рынке деловой авиации в Шереметьево и Пулково.

«На сегодняшний день A-GROUP – это собственные роскошные, современно оборудованные терминалы в Шереметьево и Пулково с полным комплексом услуг для операторов, владельцев воздушных судов и экипажей, собственные ангарные комплексы, стоянки и вертолетные площадки, собственный комплекс оборудования по обливу и мойке воздушных судов, собственные службы и собственное оборудование для наземного обслуживания и служба по обеспечению полетов и организации наземного обслуживания в России и СНГ. Команде A-GROUP за короткий срок удалось сформировать единый производственный центр, прозрачную, понятную и удобную систему ценообразования и расчетов. Сегодня в компании действует правило «одного окна», работает единый call-центр по оказанию полного комплекса услуг в сфере деловой авиации в двух столицах», - резюмирует г-жа Герасина.



- Терминал А для пассажиров деловой авиации
- Ангарное хранение воздушных судов
- Организационное обеспечение полетов
- Наземное обслуживание воздушных судов
- Вертолетная площадка «Шереметьево-А»

**Авиа Групп Норд**  
деловая авиация

АФТН:  
УЛАНУДЭ

**Авиа Групп**  
ГРУППА КОМПАНИЙ

АФТН:  
УУЕЕАХНЬ

**8 800 234 10 01**

client@avia-group.ru  
www.avia-group.ru

## Citation CJ4 стал коммерческим лайнером

Немецкая компания Hahn Air Lines, имеющая флот самолетов Cessna Citation CJ4, на прошлой неделе получила одобрение Международной ассоциации воздушного транспорта (IATA) для работы в качестве регулярного авиаперевозчика. Впервые на регулярных линиях будут использоваться классические бизнес-джеты, рейсы которых будут соответствовать строгим требованиям к регулярным перевозкам. Немецкий оператор будет использовать свои CJ4 на маршруте Дюссельдорф – Люксембург.

CJ4 – это первый бизнес-джет в своем классе, который получил разрешение на выполнение полетов в коммерческой авиакомпании. Как член Международной ассоциации воздушного транспорта (IATA) компания Hahn Air была обязана предоставить CJ4 для проверки на соответствие требованиям IATA Operational Safety Audit.

«Cessna гордится тем, что Citation CJ4 стал первым бизнес-джетом в своем классе, который прошел проверку IATA, и доказал, что достиг или превысил

более 1000 строгих стандартов по безопасности и расширенной летной эксплуатации», - говорит Том Перри, вице-президент Textron Aviation по продажам в Европе. «CJ4 отлично подходит для развития Hahn Air в регулярных и чартерных перевозках в одном из самых динамичных бизнес-центров Европы».

Программа аудита IATA Operational Safety Audit оценивает оперативное управление и системы контроля авиакомпании и включает в себя стандарты FAA и EASA для коммерческого воздушного транспорта. Для прохождения проверки несколько самолетов CJ4 получили изменения, в том числе замок двери и другие модификации кабины экипажа, аварийное освещение, а также для этого типа самолета подготовлен пассажирский инструктаж и методика выполнения полетов для экипажа из нескольких человек.

Напомним, что в конце 2011 года Hahn Air начала выполнение рейсов на регулярной основе между Дюссельдорфом и Люксембургом, но до настоящего момента работала как чартерный оператор.



### УХОД ЗА ИНТЕРЬЕРОМ И ЭКСТЕРЬЕРОМ ВАШЕГО БИЗНЕС ДЖЕТА

- КАЧЕСТВО
- ОТВЕТСТВЕННОСТЬ
- ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД



ЧЛЕН  
ОБЪЕДИНЕННОЙ  
НАЦИОНАЛЬНОЙ  
АССОЦИАЦИИ  
ДЕЛОВОЙ  
АВИАЦИИ



МОСКВА. АЭРОПОРТ "ШЕРЕМЕТЬЕВО"

## Al Jaber Aviation займется ТОиР

Базирующийся в Абу-Даби бизнес-оператор Al Jaber Aviation (AJA) обнародовал планы по созданию совместного предприятия в области ТОиР на базе столичного Al Bateen Executive Airport – «Jet Centre of Excellence». Реализовать проект компания планирует уже в конце 2015 года.

Как комментирует коммерческий директор AJA Марк Пьероти, несмотря на неблагоприятные экономические условия, рынок бизнес-джетов в странах Залива растет, и параллельно увеличивается спрос на услуги технического обслуживания, ремонта и кастомизации. «Этот проект мы вынашивали достаточно давно и теперь приступаем к финальной стадии реализации. В настоящее время для нас главным фактором становится поиск стратегического зарубежного партнера, который имеет сертификат PART 145, выданный FAA, EASA и, по возможности, азиатскими авиационными регуляторами. Еще одним условием станет поддержание летной годности нашего флота. Оптимальная форма сотрудничества – совместное предприятие, где доли будут обговорены в частном порядке. Мы видим потенциал рынка ТОиР в нашем регионе. Сейчас в странах Залива эксплуатируется более 300 современных бизнес-джетов, львиная часть из которых обслуживается в Европе. Мы готовы всерьез взяться за этот сегмент», – комментирует Пьероти.

В настоящее время собственный парк оператора состоит из самолетов Airbus A318-112(CJ) Elite, двух Embraer Lineage 1000 и Hawker 800 XP. До конца года оператор получит еще, как минимум, два Airbus Corporate Jets и один Lineage 1000 (в управление). В конце 2014 года оператор анонсировал проект по созданию первого на Ближнем Востоке авиатакси, и уже в 2016 году AJA планирует выйти и на европейский рынок.

## ABS Jets займется обслуживанием G550

Чешская компания ABS Jets получила одобрение на работы по ТОиР бизнес-джетов Gulfstream G550 в собственном техническом центре, расположенном в аэропорту Праги. Таким образом, ABS Jets превращается в крупнейшего игрока на рынке услуг ТОиР в Центральной и Восточной Европе. Ранее, компания была назначена авторизованным сервисным центром для бизнес-джетов Phenom 100, Phenom 300, Legacy 600 и Legacy 650 бразильского авиапроизводителя Embraer. Также компания имеет аналогичный статус по обслуживанию авионики Honeywell. А в прошлом году ABS Jets получила «добро» от российских авиационных регуляторов на обслуживания самолетов Embraer, зарегистрированных в нашей стране.

В настоящее время ABS Jets имеет в своем парке один

G550 и уже в ближайшее время планирует получить одобрения со стороны ведущих европейских стран, включая Россию.

Сейчас компания представлена в различных сегментах, включая чартерные рейсы, хендлинговое обслуживание, консалтинг и управление собственным FBO.

«Мы заметили, что все большее число технологических остановок делается в Праге, потому что ABS Jets рассматривается как уникальный поставщик наземных услуг», – прокомментировал Владимир Пятница, генеральный директор и член Совета директоров ABS Jet. «Мы уверены, что эта тенденция будет продолжаться, так как мы еще раз продемонстрировав свое лидерство и репутацию в области бизнес-авиации».



## Ирландия запустила регистр для бизнес-джетов

Ирландия открыла новый регистр воздушных судов, нацеленный на сегмент бизнес-джетов. Новое шестибуквенное обозначение состоит из префикса «EJ» и четырех букв, что предполагает более широкий выбор персонализированных регистраций, чем традиционные комбинации из трех букв и двухбуквенного префикса. Регистр управляется Ирландским авиационным управлением (Irish Aviation Authority) в партнерстве с компанией International Aviation Services Centre (IASC), расположенной в Шенноне, которая будет заниматься маркетингом и поддержкой регистра.

«Ирландия уже имеет репутацию в мире как ведущая юрисдикция авиационного финансирования, а Ирландское авиационное управление является ведущим мировым регулятором», - говорит Патрик Эдмонд, управляющий директор IASC. «Регистр EJ объединяет эти возможности для корпоративной авиации и дает EASA неофшорный регистр, который полностью соответствует стандартам для некоммерческих ВС».

Регистрация доступна для некоммерческих самолетов с максимальной взлетной массой более 5700 кг (12566 фунтов). Среди преимуществ этого регистра называется максимизация остаточной стоимости самолета и снижение страховых взносов в связи с высоким качеством надзора, управляемого ирландским регулятором, а также либеральному авиационному праву, финансированию и налогообложению, а также признанию Ирландией Кейптаунской конвенции.

Компания International Aviation Services Centre является частью Shannon Group, и она занимается развитием авиационного кластера в Шенноне, который в настоящее время насчитывает более 40 компаний. В целях развития нового регистра IASC работает с налоговыми и юридическими экспертами, чтобы предложить одно универсальное решение для владельцев, операторов и финансистов по всем вопросам покупки, финансирования и постановки на учет воздушных судов.



## Любой бизнес-джет в паре касаний



Upcast JetBook



Перейдите прямо на страничку приложения, воспользовавшись камерой вашего iPad и размещенным слева QR-кодом. Или наберите Upcast JetBook в App Store.



## Bombardier открыл региональный офис поддержки в Мюнхене

Канадский авиапроизводитель Bombardier Aerospace сообщает об открытии нового регионального офиса поддержки клиентов в Мюнхене (regional service office (RSO)), который стал вторым для производителя в Западной Европе (ранее был открыт аналогичный офис в лондонском Фарнборо).

В компании заявляют, что открытие мюнхенского офиса – это ответ на растущий парк самолетов Bombardier в Европе. Сейчас в Европе эксплуатируются более 570 бизнес-джетов канадского производителя. Мюнхенский офис стал для производителя пятнадцатым в мире. Сейчас RSO работают в Дубай, Фарнборо, Форт-Лаудердэйле, Харфорде, Гонконге, Йоханнесбурге, Москве, Мумбаи, Сан-Паулу, Шанхае, Сингапуре, Сиднее, Толуке и Туксоне.

«Наша работа – снижать затраты клиентов и заботиться о поддержании летной годности самолета. Для этого у нас работает команда сервисного персонала, прошедшего обучение на производстве, состоящая из технических представителей, персональных менеджеров по работе с клиентами и региональных менеджеров. Эти специалисты обеспечены поддержкой представителей службы по работе с клиентами, а также инженерной поддержкой. Наш специализированный круглосуточный центр обслуживания клиентов в Мюнхене в любое время предоставляют поддержку самолетов, простаивающих по причине неисправности (AOG) и имеют в составе высокопрофессиональных сотрудников, которые сделают все необходимое для возобновления полетов», - комментируют в Bombardier.



Международный  
Центр  
Деловой  
Авиации



- ОРГАНИЗАЦИЯ И ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПОЛЁТОВ
- УСЛУГИ ТЕРМИНАЛА
- СТОЯНКА НА ПЕРРОНЕ И В АНГАРЕ
- ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ
- ПРОДАЖА ВС
- ОРГАНИЗАЦИЯ ЧАРТЕРОВ

Московская Область, г. Жуковский, аэродром «Раменское»

+7 495 548 20 59 (с 9:00 до 18:00)  
+7 966 075 11 11 (24 часа)

www.intercba.ru  
e-mail: info@intercba.ru

## Vertis Aviation забазировал G550 в Праге

Швейцарская компания Vertis Aviation забазировала новый бизнес-джет Gulfstream G550 в пражском аэропорту «Вацлав Гавел». Самолет будет эксплуатироваться компанией G-JET s.r.o., ранее известной как Grossmann Jet Service, и будет доступен для чартерных рейсов. В компании не скрывают, что делают ставку на клиентов из России и СНГ, обещая гибкое ценообразование и прекрасные летно-технические характеристики самолета.

«Мы рады, что в нашем парке появился первый G550, который вместе с Gulfstream G650, Gulfstream G450, Bombardier Global 6000, четырьмя Airbus ACJ, Boeing 727 VIP, Boeing Business Jet, Global XRS, Global Express, Falcon 7X и Learjet 45 позволит нашим клиентам выбирать себе воздушное судно исходя из собственных потребностей, практически в любом уголке мира.

Вдвойне приятно, что новый 15-местный G550 будет доступен в самом центре Европы. Мы уверены, что пик кризиса в Старом Свете уже прошел и спрос на полеты, особенно трансатлантические, в ближайшем будущем будет расти. Наш G550 – эталон комфорта. Самолет летает на расстояния 6750 морских миль, а для удобства пассажиров предусмотрено практически все. Многочасовой перелет скрасят современная система развлечений на борту, стильный интерьер, душевая кабина и спальные места. Провести переговоры на борту или просто насладиться полетом – все это наш новый G550», - комментирует партнер Vertis Aviation Джеффри Эмменис.

Самолет ОК-ККФ был выпущен в ноябре 2013 года. Для чартерных перелетов борт доступен с середины мая.



**FORTAERO**  
Baltic Business / Universe in motion  
Aviation Alliance /

WWW.FORTAERO.COM

JET PRIVÉ AU PRIX  
D'UN HÉLICO

ЧАСТНЫЙ САМОЛЁТ  
ПО ЦЕНЕ ВЕРТОЛЁТА

400XT1 // \$5.5M

REPRÉSENTANT OFFICIEL DE NEXTANT AEROSPACE DANS LA CEI ET DES PAYS BALTES  
ИЗЪЯВЛЕННЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ NEXTANT AEROSPACE В СНГ И БАЛТИИ

nextant aerospace

WWW.NEXTANTAEROSPACE.COM  
SALES@NEXTANTBAAC.COM  
+372 630 00 10



## Тест-флай – лучший маркетинговый инструмент

26 мая в «Хелипорт Москва» прошел первый test-fly вертолетов Airbus Helicopters H125 (AS350 B3e) и Airbus Helicopters H130 (EC130 T2). Теперь данная услуга стала доступной для всех, кто задумывается о покупке собственного борта.

Как рассказали BizavNews в компании, благодаря новой опции клиенты «Хелипорт Москва» смогут самостоятельно оценить такие важные параметры вертолета, как маневренность, скорость полета, мощность двигателя, полезная нагрузка и комфорт салона. Полеты проводят опытные пилоты «Хелипорт Москва», которые смогут рассказать и наглядно продемонстрировать возможности той или иной модели в воздухе и на земле.

«Каждый вертолет Airbus Helicopters по желанию клиента может быть оборудован дополнительными опциями (автопилот, современная авионика, тюнинг салона, оригинальный дизайн фюзеляжа и т.д.). Специалисты вертолетного комплекса приглашают своих клиентов на test-fly в любой удобный для них день. Ощутите преимущества вертолетного сообщения и откройте новые горизонты возможностей для



Фото: Дмитрий Петроченко



своего бизнеса вместе с «Хелипорт Москва», - говорят в компании.

Airbus Helicopters H125 - популярная модель в бизнес-авиации. Главные ее преимущества - высокая надежность и возможность использования в неблагоприятных погодных условиях. Именно данной модели принадлежит рекорд по покорению Эвереста. H125 обладает мощным двигателем, позволяющим развивать скорость до 287 км/ч с минимальными затратами на топливо. К достоинствам данной модели можно отнести низкую вибрацию, легкую трансформацию салона и вместительное багажное отделение.

Airbus Helicopters H130 – это просторный современный вертолет, с новейшими технологическими решениями и самой широкой кабиной в своем классе. Идеальный вариант для VIP перелетов. Салон обладает повышенной комфортностью и функциональностью за счет специальных легко демонтируемых кресел. Достаточно 15 минут, чтобы освободить дополнительное место для оборудования или большого количества багажа. Новый двигатель добавил 10% мощности и позволил увеличить грузоподъемность, а в дизайне была использована запатентованная технология закрытого рулевого винта, снижающая шум от лопастей.

**THINK BUSINESS\***

Имеем лучшее, вы опережаете конкурентов. Насладитесь комфортом, скоростью, безопасностью и надежностью вертолетов Airbus Helicopters. Инвестируйте в EC135



Airbus Helicopters Vostok  
119180 Россия, г. Москва  
Якименская наб., д.4, стр.1  
Тел.: +7 495 663 15 56  
Факс: +7 495 663 15 59  
www.airbushelicopters.ru

\*Думайте о бизнесе



## FLYINGGROUP укрупняется

Активный участник европейского альянса AirClub, бельгийская компания FLYINGGROUP, сообщает о приобретении голландского бизнес-оператора Jet Management Europe BV, специализирующегося на управлении частными самолетами. Вместе с парком Jet Management Europe BV бельгийский оператор получил и голландский сертификат эксплуатанта.

Договор был подписан на прошлой неделе в Женеве и обе стороны очень скупы на комментарии. Стоимость, условия и будущее персонала голландской компании неизвестны. FLYINGGROUP после очередной покупки становится крупнейшим оператором самолетов Falcon 7X – их в парке уже шесть, включая самолет 2015 года выпуска. Сейчас FLYINGGROUP базирует свои самолеты в Бельгии, Голландии, Франции, Италии, Греции и России.

AirClub, европейский альянс операторов бизнес-авиации. В настоящее время в альянс входит восемь европейских операторов – ACM AIR CHARTER, Air Alsie, AIR HAMBURG, FLYINGGROUP, GlobeAir, London Executive Aviation, Masterjet и PrivatAir, совместный флот которых насчитывает более 127 самолетов, начиная от лайнеров типа BBJ и ACJ и заканчивая Citation Mustang и Beechcraft King Air 200.

В долгосрочной перспективе AirClub планирует объединить 50 операторов с общим парком в 1000 самолетов, что сделает его ведущим игроком отрасли не только в Европе, но и за ее пределами.

## FAI закончил формировать медицинский парк

Немецкая авиакомпания FAI rent-a-jet AG (входит в FAI Aviation Group) сообщает о получении восьмого самолета в «медицинскую эскадрилью» - Bombardier Learjet 60. Самолеты данного типа приходят на замену более старим Learjet 35A. Вскоре оставшиеся в парке оператора Learjet 55 будут выводиться из флота компании. Ожидается, что через год, медицинское подразделение FAI rent-a-jet AG будет состоять исключительно из самолетов Bombardier Learjet 60.

Согласно данным FAI rent-a-jet AG, доходы в 2014 году составили €73,5 млн., а чистая прибыль до уплаты налогов – €8,1 млн. Доход компании увеличился на 10% (в 2013 году зафиксирована выручка в € 66,1 млн), а прибыль выросла на 30% (годом ранее €6,1 млн.).

По состоянию на 1 мая 2015 года парк оператора состоял из 22 воздушных судов, исключительно канадского производителя Bombardier: Global Express, Challenger

604, Learjet 60/60XR, Learjet 55, Learjet 40XR, Learjet 35A. Суммарно в 2014 году парк налетал 12700 часов. Прежде всего, это связано почти с 40% ростом медицинских рейсов, преимущественно в Западной Африке и на Ближнем Востоке.

Самым ярким событием 2014 года для FAI rent-a-jet стал успешный запуск нового инфраструктурного проекта в аэропорту Нюрнберга, получившего название Hangar 7. Общий объем инвестиций в объект составил более \$3,4 млн., а рассчитан комплекс на обслуживание бизнес-джетов различных классов (площадь 5100 кв.м, перрон 4300 кв.м.). Кроме этого, Hangar 7 объединен с FBO и имеет собственную рулежную дорожку, соединенную непосредственно с ВПП. Новый объект обслуживает как собственные воздушные суда перевозчика, так и бизнес-джеты других операторов.



## «Ансат» получает новых клиентов

Холдинг «Вертолеты России» в рамках VIII Международной выставки вертолетной индустрии HeliRussia-2015 заключил 2 контракта на поставку легких модернизированных пассажирских вертолетов «Ансат» производства Казанского вертолетного завода (КВЗ). Первыми заказчиками 5-и новых вертолетов стали татарстанская авиакомпания «Тулпар Геликоптерс» (3 вертолета) и «Авиационно-промышленная компания ВЕКТОР» (2 вертолета).

«На протяжении долгого времени ниша легких гражданских вертолетов отечественного производства была заполнена только советскими вертолетами Ми-2. Холдингу «Вертолеты России» удалось создать уникальный современный вертолет «Ансат», который имеет ряд серьезных конкурентных преимуществ перед аналогами в своем классе», – сказал генеральный директор холдинга Александр Михеев. «Мы рады, что «Ансат» нашел своих первых заказчиков, и надеемся на скорое увеличение портфеля заказов также за счет интереса к нему зарубежных операторов вертолетного рынка».

Также холдинг «Вертолеты России» сообщает, что «Ансат» получил одобрение АР МАК на медицинскую модификацию. В августе 2013 года на «Ансат» было получено дополнение к сертификату типа, позволяющее начать коммерческую эксплуатацию вертолета в области грузовых перевозок. В декабре 2014 года АР МАК выдал дополнение к сертификату типа, позволяющее осуществлять пассажирские перевозки на коммерческом рынке. Появление медицинского варианта стало завершающим этапом создания унифицированного вертолета, сертифицированного для транспортных и медицинских работ, перевозки людей.

## АР МАК сертифицировал новый Ка-226Т

В рамках вертолетной выставки HeliRussia-2015 холдинг «Вертолеты России» заявил о получении Дополнения к сертификату типа Авиационного регистра Межгосударственного Авиационного Комитета (АР МАК) на легкий многоцелевой вертолет Ка-226Т. Получение Дополнения к сертификату открывает возможности для поставок и эксплуатации модели вертолета в базовой модификации.

«Сертификация вертолета Ка-226Т стала результатом труда большого коллектива авиационных конструкторов и производственников», – комментирует генеральный директор холдинга «Вертолеты России» Александр Михеев. «Уверен, что Ка-226Т займет свою нишу на рынке легких вертолетов».



Фото: Дмитрий Петроченко

Вертолет Ка-226Т разработан конструкторским бюро «Камов» и является дальнейшим развитием серии легких многоцелевых вертолетов Ка-26, Ка-126 и Ка-226. Эти вертолеты выпускались на Кумертауском авиационном производственном предприятии (КумАПП). При этом вертолеты Ка-226 в специальном исполнении для силовых ведомств России производятся там до сих пор. Производство вертолетов Ка-226Т также будет организовано на КумАПП.

На сертифицированной машине установлены французские двигатели Turbomeca Arrius 2G1 с электронно-цифровой системой управления (FADEC). Это первый случай установки двигателей Arrius 2G1 на вертолет соосной схемы. Кроме того, Ка-226Т оснащен новым редуктором и современным комплексом авионики. Конструкторские решения, которые применялись при создании этого вертолета, делают его более безопасным, экологичным и повышают эффективность применения.

Благодаря новым двигателям энерговооруженность вертолета повышается более чем на 20%, существенно возрастает крейсерская скорость. Ка-226Т сертифицирован по транспортной категории А, что свидетельствует о повышении безопасности полетов. В экстремальных ситуациях, при отказе одного двигателя, вертолет сможет продолжить полет и совершить посадку. Модернизированный комплекс авионики обеспечивает выполнение полетов по приборам, то есть в условиях, когда местонахождение, пространственное положение и параметры полета вертолета определяются по показаниям бортового оборудования.

## 12 НОВЫХ ДЖЕТОВ

За пять месяцев текущего года Jet Aviation увеличила свой авиапарк на 12 новых самолетов. Договоры управления на семь воздушных судов подписаны с клиентами из США, пять – из EMEA (Европа, Ближний Восток, Азия). Американские клиенты доверили Jet Aviation управление Dassault Falcon 7X, Falcon 900, Embraer Lineage 1000, двух Gulfstream G450 и двух G650. Европейские, ближневосточные и азиатские клиенты передали в управление четыре Gulfstream G650 и один Bombardier Global 6000. Еще два самолета поступят в Jet Aviation в июне.



По мнению вице-президента компании Клаудио Пира, спрос на услуги aircraft management усиливается из месяца в месяц, а также растет число чартерных рейсов. «Особенно этот тренд заметен на трансконтинентальных направлениях. Частные владельцы и крупные корпорации вновь активизировались на международных рынках и «растущие» бизнес-контакты вкупе с преимуществами управления воздушными судами от Jet Aviation, делают наш бизнес еще более активным. Особенно эти процессы заметны в Азии», - комментирует спикер.

По итогам прошлого года доходы Jet Aviation в странах Юго-Восточной Азии увеличились на 14%, а воздушный парк вырос почти в два раза.

## «Меридиан»: жаркий май

В период с 25 по 27 мая 2015 года руководство авиакомпании «Меридиан» провел ряд рабочих встреч с представителями швейцарских авиационных властей (Swiss Federal Office of Civil Aviation (FOCA). Как рассказали BizavNews в компании, в ходе проведения мероприятий обсуждались вопросы текущей деятельности «Меридиан», валидации свидетельств авиационного персонала эксплуатанта, особенностей поддержания уровня профессиональной подготовки членов летного экипажа ВС. «По результатам проведенных встреч руководство FOCA отметило высокий уровень качества текущей деятельности авиакомпании, обратив внимание на нацеленность эксплуатанта к постоянному совершенствованию своих производственных процессов, наличие действующего Сертификата соответствия требованиям международного стандарта IS-BAO (stage II) и Сертификата соответствия EASA Part M Subpart G», - комментируют в «Меридиан».

Ранее, топ-менеджмент «Меридиан» принял участие в 15-ой Европейской выставке бизнес-авиации EBACE-2015. В рамках выставки работники авиакомпании провели ряд встреч с представителями уполномоченных органов в области гражданской авиации ряда европейских стран, руководством организаций по техническому обслуживанию и ремонту иностранной авиационной техники, менеджментом ведущих зарубежных авиационных учебных центров.

«На протяжении выставки, руководство авиакомпании провело ряд деловых встреч с партнерами эксплуатанта, предоставляющими услуги по организации наземного обслуживания ВС в ходе которых обсуждался широкий круг вопросов, связанных с дальнейшим развитием компании. Участие в выставке помогает представить российский сегмента

рынка потенциальным иностранным партнерам и позволяет Авиакомпаниям отслеживать новые тренды в развитии рынка деловой авиации», - комментирует генеральный директор авиакомпании «Меридиан» Владимир Лапинский.

В настоящее время авиакомпания «Меридиан» является единственным авиаперевозчиком на территории СНГ и четвертым – вне границ Евросоюза, способным предложить свои услуги по поддержанию летной годности собственникам и эксплуатантам АОН воздушных судов европейской регистрации, а также зарегистрированных в реестрах Бермудских и Каймановых островов, острова Мэн, Арубы и Мальты. Авиакомпания «Меридиан» является членом международного альянса MS Group, объединившим в единое целое также управляющую компанию «Московское Небо», австрийского оператора деловой авиации Mjet GmbH. Парк компании состоит из самолетов Gulfstream G450, Hawker 750 и Ту-134.



Фото: Дмитрий Петрученко

## Первый заказчик 407GXP в Европе

Турецкий вертолетный оператор и региональный дилер Bell Helicopter – Saran Aviation – первым в Европе заказал модернизированный вертолет Bell-407GXP, который будет поставлен заказчику в VIP-конфигурации уже в этом году. Saran Aviation, входящая в одноименную группу компаний, эксплуатирует исключительно вертолеты американского производителя, включая Bell-206L, Bell-429, Bell-407 и Bell-412. Кроме этого, компания выступила одним из стартовых заказчиков нового Bell-525.

Турецкий оператор работает в различных сегментах: корпоративные перевозки, вертолетный трансфер и медицинская эвакуация (через СП Saran Aviation и TAA Gökçen Aviation). Интересы американского вертолетостроителя Saran Aviation представляет с 2012 года.

Напомним, что в мае текущего года на вертолетной выставке Heli-Expo 2015 в Орландо был представлен Bell-407GXP. Новый вертолет объединяет в себе надежность и передовые технологии предыдущей модификации – Bell 407GX, и предлагает улучшенные эксплуатационные характеристики: увеличение коммерческой загрузки и сокращение рабочей нагрузки пилота. «Для наших клиентов Bell-407GXP становится более интересным, расширяя свои способности к многозадачности» - сказал Мэтт Хэзик, исполнительный вице-президент Bell Helicopter. «Мы постоянно общаемся с нашими клиентами, чтобы лучше узнать, что они ищут в вертолете. Модернизируя и улучшая, мы совершенствуем характер полетов во всем мире».

Созданный на базе Bell-407GX, новый Bell-407GXP может нести полезную нагрузку до 1160 кг и оснащается новым двигателем M250 Rolls-Royce.

## Uralhelicom активизирует работу в столичном регионе

Уральская вертолетная компания Uralhelicom, занимающаяся продажей и сервисным обслуживанием импортных вертолетов, продолжает экспансию в центральный регион. Для этой цели полгода назад екатеринбургская фирма открыла филиал в авиациентре «Воскресенск», расположенном в Подмоскowie. Основные задачи подразделения – ТО вертолетов Robinson и обеспечение хранения винтокрылых машин. Перед началом его деятельности компания обучила новых сотрудников на заводах Robinson и Rolls-Royce, закупила инструмент и набор запчастей.

«В настоящее время у нас на обслуживании в Москве уже есть два десятка вертолетов R44 и R66. Дополнительно наши сотрудники выезжают на обслуживание вертолетов в близлежащие к Москве области. В планах у нас выполнение капремонта вертолетов



Robinson в московском филиале, а также расширение обслуживаемых типов ВС», – рассказал Show Observer коммерческий директор Uralhelicom Алексей Михайлов.

В первую очередь уральцы хотят расширить свою деятельность за счет техобслуживания вертолетов Airbus Helicopters H120, H125, H135 и H145. Пока специалисты Uralhelicom в рамках ФАП-145 допущены к работе на H130 и R44/66. Также екатеринбуржцы планируют получить допуски на машины AgustaWestland AW119Kx, Bell-407GX и Bell-429.

«Безусловно, конкуренция в Москве присутствует, поскольку здесь еще несколько компаний выполняют ТО вертолетов Robinson. Но рынок зарубежных вертолетов в России значительно растет, соответственно растет и потребность в ТО», – рассуждает Михайлов. По словам собеседника, преимущества Uralhelicom заключаются в том, что компания существует на рынке уже более 12 лет и предлагает высочайшее качество обслуживания.

«Наши цены клиентов, несомненно, радуют. Не так давно мы внедрили систему скидок на ТО. Вышеперечисленные преимущества, скажем, стандартны, я бы сказал, должны быть по умолчанию у любой серьезной организации. Мы дополнительно уделяем внимание персональной работе с клиентом, в первую очередь это незамедлительная реакция наших сотрудников на поступающие заявки. Клиентам из московского региона нравится качество и скорость отклика, нам это тоже приятно», – заключает коммерческий директор Uralhelicom.

*Артём Коренько, АТО*

## Citation Latitude увеличил дальность

Компания Cessna Aircraft объявила, что новейший бизнес-джет Citation Latitude выйдет на рынок с улучшенными взлетно-посадочными характеристиками и дальностью полета, которые превышают предыдущие расчеты. Улучшенные характеристики будут внесены в сертификат типа FAA, который должен быть получен до конца мая. Самолет был представлен на европейской выставке бизнес-авиации EBACE-2015, проходившей в Женеве с 19 по 21 мая.

В настоящее время полная программа летных испытаний заканчивается, и в ходе этой работы достигнуто улучшение дальности и взлетно-посадочных характеристик: 5278 км/2850 морских миль (больше на 277 км/150 морских миль) и сокращение разбега при взлете до 1091 метров (3580 футов) по сравнению с ранее рассчитанными 1116 метров (3660 футов). В спецификации сертификата типа также будет включена дальность полета 5000 км (2700 морских миль) на высокой крейсерской скорости.

«Новый Citation Latitude с первого дня показывал улучшение характеристик – подтверждение или превышение было на каждом этапе тестов по сертификации, а также он завоевывал внимание клиентов своим удобным, большим салоном», - сказал Скотт Эрнест, президент и главный исполнительный директор Textron Aviation. «Клиенты также оценят стоимость приобретения Latitude и меньшие на 20% эксплуатационные расходы по сравнению с конкурирующими самолетами».

Программа летных испытаний Citation Latitude началась с первого полета в феврале 2014 года. С тех пор, в программе участвуют четыре опытных экземпляра, которые налетали в 690 полетах 1700 часов.

## Bombardier прогнозирует рост

В рамках европейской выставки деловой авиации EBACE-2015 компания Bombardier Business Aircraft опубликовала свой ежегодный 10-летний прогноз рынка бизнес-авиации.

Современные экономические условия и геополитические проблемы на некоторых рынках, таких как Латинская Америка, Китай и Россия, оказали влияние на уровень заказов в масштабах всей отрасли. Несмотря на эти краткосрочные экономические флюктуации, компания Bombardier Business Aircraft по-прежнему уверена в потенциале отрасли бизнес-авиации, которая имеет хорошие перспективы и долгосрочные драйверы спроса на бизнес-джеты, такие как рост богатства и глобализация торговли. С учетом этих перспектив, канадский производитель предсказывает поставку с 2015 по 2024 годы в общей сложности 9000 деловых самолетов в сегментах, в которых работает компания. Общая стоимость этих бизнес-джетов составит около 267 млрд. долларов США.

Как отмечают эксперты, в целом рынок бизнес-авиации продолжает показывать обнадеживающие признаки восстановления. Макроэкономические показатели в 2014 году были, в общем, стабильны, и в 2015 году прогнозируется уровень роста, похожий на предыдущий год, так как предполагается, что в 2015 году рост мирового ВВП составит 2,7%.

«Поставка 9000 деловых самолетов в ближайшие 10 лет означает, что отрасль бизнес-авиации продолжает оставаться сильной», - говорит Жан-Кристоф Галлахер, вице-президент по стратегии и маркетингу Bombardier Business Aircraft. «В долгосрочной перспективе Bombardier по-прежнему хорошо позиционируется на рынке и остается на переднем крае инно-

ваций и технологий, имея разносторонний портфель бизнес-джетов, в том числе Challenger 650, Global 7000 и Global 8000».

В 2015 году Bombardier Business Aircraft планирует выпустить 210 деловых самолетов. Эксперты компании ожидают, что в текущем году общие поставки отрасли несколько возрастут по сравнению с 2014 годом, что основано на прогнозах производителей и начале поставок самолетов новых программ. Канадский производитель предсказывает, что в период между 2015 и 2024 годами на Северную Америку придется наибольшее количество новых поставок бизнес-джетов – 3900 самолетов, далее последует Европа, которая останется вторым по величине рынком с 1525 поставками в рассматриваемый период.



## HondaJet покоряет Европу

Marshall Aviation Services, входящая в корпорацию Marshall Aerospace and Defence Group (Marshall ADG), и Honda Aircraft подписали соглашение, в соответствии с которым британская компания назначена эксклюзивным дистрибьютером по продажам бизнес-джетов HondaJet в Великобритании, Ирландии, Скандинавии и странах Бенелюкса. Сразу же после завершения женеvской выставки EBACE-2015 HondaJet в рамках мирового турне отправился в Великобританию (Birmingham International Airport и Cambridge Airport), где будет представлен потенциальным клиентам. В Marshall Aviation не скрывают своего оптимизма в отношении нового самолета, считая, что он весьма удачно займет свою нишу в сегменте VLJ.

В Honda Aircraft рассчитывают, что наибольшей популярностью джет будет пользоваться все-таки в США, в связи с чем новое авиастроительное подразделение корпорации было решено разместить на территории этой страны. Стоимость самолета составит примерно \$4,5 млн.

К настоящему моменту Honda Aircraft получила уже более 100 предварительных заказов на новинку. Ожидается, что HondaJet получит сертификат и будет введен в эксплуатацию уже в середине 2015 году и до конца 2015 года заказчики получат до 80 самолетов. И уже через год компания намеривается продавать до ста бизнес-джетов. По оценкам руководителей компании, спрос на сегмент VLJ уже в 2015-2016 гг. будет составлять 300 самолетов.

HondaJet - семиместный пассажирский самолет бизнес-класса, над созданием которого Honda трудится с 1997 года. Его стоимость оценивается в \$4,5 млн. Самолет способен лететь со скоростью более 770 км/ч и на высоте свыше 13 километров.

## Rolls-Royce выбрала вертолетного партнера в России

В рамках выставки «HeliRussia-2015» состоялось, кроме прочих, еще два важных события для компании «Хелипорты России»: подписание соглашения о присвоении статуса авторизованного сервисного центра Rolls-Royce и презентация системы автопилотирования для вертолета Robinson R66 Turbine.

В рамках подписанного партнерского соглашения, компания «Хелипорты России» получила статус авторизованного сервисного центра (ASC) Rolls-Royce, что дает возможность значительно расширить объем технического обслуживания двигателя RR300 непосредственно на базе вертолетных комплексов компании. До сегодняшнего момента, в нашей стране было возможно проведение только плановых ТО, а для более серьезных ремонтных работ, нужно было отправлять двигатель на завод производителя.

Подписантами соглашения стали генеральный директор «Хелипорт Истра» (Авиамаркет) Михаил Юшков и представитель компании Rolls-Royce, директор по продажам в европейском регионе компании H+S Aviation Ltd, Стив Булл.

«Мы очень рады, что смогли авторизовать компанию «Хелипорты России» для проведения всестороннего



обслуживания двигателя RR300. Этот шаг позволит значительно повысить продуктивность работы с заказчиками и станет важным звеном в укреплении наших партнерских отношений», - комментирует Стив Булл.

В свою очередь Михаил Юшков поблагодарил представителей компании Rolls-Royce за оказанное доверие и подчеркнул особую важность договора. «Мы долго к этому шли, соглашение открывает принципиально новые возможности для вертолетного рынка России. Это ускорение сроков обслуживания, снижение стоимости ремонтных работ, и, наконец, это новые европейские стандарты качества», - сказал он.

На стенде «Хелипорты России» также была презентована модель вертолета Robinson R66 Turbine с системой двухканального автопилотирования HeliSAS, которая работает с пилотажно-навигационным комплексом Garmin G500H.

Автопилот обрабатывает сохранение высоты путем снижения/увеличения скорости полета. При снижении скорости до 40 узлов, раздается звуковой сигнал, оповещающий о необходимости перейти на ручное управление. А если случится непреднамеренное попадание в условия плохой видимости, всего лишь одним нажатием кнопки можно стабилизировать пространственное положение вертолета.

«Это реальная помощь для пилота, я говорю об элементарном Hads Free. Очень часто в полете возникают ситуации, необходимо записать переданную информацию от диспетчера или провести настройку GPS. В таких ситуациях автопилот - крайне полезная вещь», - отмечает Михаил Юшков.

Ожидается, что сертификация автопилота в России завершится осенью этого года.

## С позитивом из Женевы

В период с 19 по 21 мая 2013 года в Женевском выставочном центре Palexro прошла ежегодная, пятнадцатая по счету выставка EBACE, в которой самое активное участие приняла компания ВИППОРТ.

Для компании ВИППОРТ выставка EBACE является одним из самых важных ежегодных деловых событий. Совместный с группой компаний РусАэро и Внуково-3 стенд ВИППОРТ посетили представители ведущих игроков деловой авиации с целью обсуждения дальнейшего взаимодействия и развития новых перспектив сотрудничества.

На стенде компании состоялись встречи с представителями ведущих авиакомпаний таких как, VistaJet, NetJets, Jet Flight, Global Jet Concept, Comlux, Qatar Executive, ABC Jets, DC Aviation и многими другими. В ходе переговоров подводились итоги года и обсуждались перспективы развития. За время выставки были представлены новые возможности компании по обеспечению рейсов бизнес-авиации в России и презентованы дополнительные сервисы, как для пассажиров, так и для операторов.

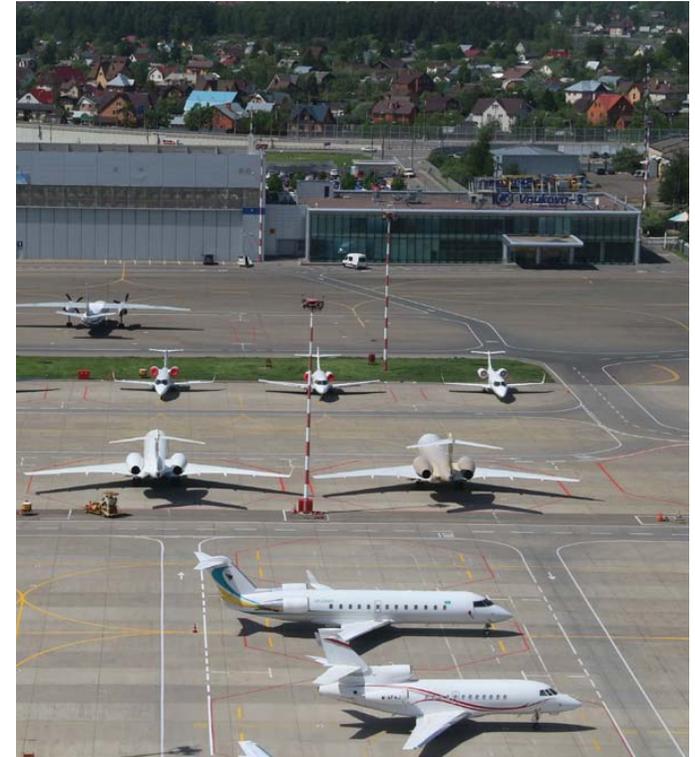


В этом году EBACE-2015 посетили около 13000 человек, а свои экспозиции в выставочных залах и на открытых площадках представили более 500 компаний, из ста стран. На статической экспозиции выставки было представлено 60 самолета бизнес-авиации.

«Выставка EBACE, в первую очередь, дает возможность представителям отрасли бизнес-авиации сплотиться, заявить общую позицию по актуальным вопросам современности, задать позитивный тон на будущее, увидеть оптимистичный задел в нынешних тенденциях. Основной задачей любой компании на любой отраслевой выставке является поддержание имиджа, общение с постоянными клиентами, обсуждения производственных вопросов и вопросов развития, а также заключение новых сделок и поиск новых контактов. Главным преимуществом выставки EBACE является концентрация на вопросах и проблемах бизнес-авиации, поэтому ежегодное участие в ней является для Внуково-3 очень актуальным. Мероприятие проводится в течение трех дней и собирает большое количество участников, среди которых можно найти как компании-производители, обслуживающие компании, компании-операторы, представители аэропортов и многие другие компании так или иначе связанные с бизнес-авиацией», - прокомментировали BizavNews в компании.

В 2014 году через «Внуково-3» было выполнено 19437 рейсов, из них российскими авиакомпаниями – 3157 рейсов и зарубежными – 16280. За этот период было обслужено 132648 пассажиров (67931 по прилету и 64717 по вылету). По международным направлениям было выполнено 13720 рейсов, а внутренних – 5717 рейсов.

В настоящее время в состав комплекса Внуково-3 входит терминал для обслуживания внутрироссий-



ских рейсов площадью 480 кв.м, построенный в 2000 году, и терминал для международных рейсов площадью 7000 кв.м, открытый в ноябре 2006 года. Пропускная способность Внуково-3 составляет 60 пассажиров в час в международном терминале и 40 пассажиров в час во внутреннем. Аэропортовый комплекс располагает ангарами для размещения и технического обслуживания самолетов бизнес-авиации, а также перроном с оборудованными стоянками, рассчитанными на более чем 200 воздушных судов разных типов и классов. Во Внуково-3 компанией Jet Aviation создан специализированный сервисный центр по техническому обслуживанию и ремонту воздушных судов деловой авиации.

## С приставкой «самый»

Деловая авиация считается во всем мире эффективным и мобильным инструментом ведения бизнеса. Она экономит время и соединяет самые труднодоступные города мира, в которых может не быть регулярного авиасообщения. Однако эту выгоду трудно выразить в денежном эквиваленте, и она неочевидна стороннему наблюдателю. Возможно, поэтому пассажиры деловой авиации, в том числе из России, предпочитают не афишировать использование частных самолетов и маршруты, по которым они летают.

### Богатый выбор

На мировом рынке деловой авиации эксплуатируется свыше 60 разных моделей бизнес-джетов, что в разы превышает ассортимент самолетов регулярных авиалиний. Модели частных самолетов распределяются по классам и отвечают конкретным задачам их владельцев — как далеко и долго нужно летать, сколько пассажиров перевозить. Нюансов множество. Варьируется и цена вопроса: от \$3 млн за легкий самолет «на троих» до вместительных джетов за \$65 млн, и это не предел. Особняком стоят большие и дальнемагистральные бизнес-джеты — они способны летать на трансатлантические расстояния и перевозить относительно большие группы пассажиров — до 18–20 человек. Именно такие самолеты предпочитают российские бизнесмены. Из почти 500 частных самолетов, летающих в интересах российских владельцев, около половины приходится на классы больших или дальнемагистральных самолетов. Более точной статистики в России не существует, поэтому структура парка бизнес-джетов базируется на оценочных суждениях экспертов.

«Протяженная география страны, интеграция российского бизнеса в мировую экономику вместе с ментальными предпочтениями отечественных



пассажиры деловой авиации определили структуру российского парка бизнес-джетов», - рассуждает Ираклий Литанишвили, собственник компании Emperor Aviation. «По нашей оценке, наиболее популярными самолетами среди соотечественников являются дальнемагистральные джеты Global XRS, а также вместительные Challenger 605 и Embraer Legacy 600».

Схожие предпочтения российских бизнесменов выявляют и в компании ArgosJet. «В силу объективных причин — летать приходится довольно далеко — да и просто культурных особенностей в России и СНГ наибольшей популярностью пользуются бизнес-джеты большого и дальнего классов. В основном предпочтения неизменны: Challenger 605 и Falcon 2000 в первом случае, Global XRS/6000, Falcon 7X

— во втором», - рассказывает Иван Веретенников, директор по продажам ArgosJet. «Из новейших тенденций отметим высокую популярность Gulfstream G650, который продается, пожалуй, даже лучше, чем предыдущий флагман компании».

Экспертную оценку подтверждают и данные крупнейшего мирового онлайн-ресурса по продаже бизнес-джетов Jetnet.com. Согласно приводимой порталом статистике в российской юрисдикции с префиксом RA- летают 72 бизнес-джета (остальные зарегистрированы за рубежом), из них 45% — это самолеты большого и дальнемагистрального классов. Наиболее популярные модели среди них — Challenger 604/605,

продолжение ►

Challenger 850, Embraer Legacy, Falcon 900, Falcon 7X и Gulfstream G550.

Сколько стоят бизнес-джеты российских предпринимателей, сказать сложно: существует каталожная цена самолета, отдельно оплачиваются дополнительные опции и создание индивидуального интерьера, стоимость которого может превышать половину стоимости самого самолета. Впрочем, даже если брать голую каталожную цену бизнес-джета, то цифры внушительны. Так, владелец банка «Авангард» Кирилл Миновалов сам пилотирует самый быстрый гражданский самолет в мире — Cessna Citation X, стоимость которого на вторичном рынке колеблется от \$3,7 млн до \$21 млн. Глава банка «Русский стандарт» Рустам Тарико летает на бизнес-лайнере Boeing Business Jet (переоборудованный Boeing 737) ценой около \$75 млн. Эксцентричный бизнесмен Олег Тинь-

ков не так давно приобрел бизнес-джет Falcon 900 LX, зарегистрированный на острове Мэн под номером M-TINK и оценивающийся в \$40 млн.

Корпоративный флот крупнейших отечественных компаний также впечатляет: в дочернем авиационном подразделении «Газпрома» — «Газпром авиа» — эксплуатируют флагманские бизнес-джеты Daussalt Falcon 7X стоимостью около \$50 млн и Falcon 900 EX EASy за \$28 млн. В «Сургутнефтегазе» предпочитают роскошные Gulfstream G550 (\$50–57 млн), а авиакомпания «ЮТэйр», чьим мажоритарным акционером является «Сургутнефтегаз», эксплуатирует также Gulfstream G550, Gulfstream G IV и Challenger 300 стоимостью до \$20 млн. В металлургической компании «Северсталь» летают на Challenger 300 и Challenger 604, который сейчас выставлен на продажу по цене около \$12 млн.



Фото: Дмитрий Петроченко

### **Галопом по Европам**

Свыше 70% всех рейсов российской деловой авиации, по оценке Emperor Aviation, традиционно приходится на зарубежные направления, в первую очередь европейские. На международных маршрутах предпочтения отечественных пассажиров деловой авиации не меняются годами. «Наиболее востребованным направлением российской бизнес-авиации считается Ницца», — убежден глава компании Emperor Aviation. «Этот маршрут — безусловный лидер на протяжении десятилетия. По популярности за ним следуют Женева и Париж».

Россия с ее географическими особенностями просто создана для деловой авиации. Огромная территория и практически полное отсутствие регионального авиасообщения создали предпосылки для активных полетов по стране. Однако на практике оказалось, что массово летать в регионы России бизнес-авиации просто незачем: крупного диверсифицированного производства там нет, а добывающие и перерабатывающие предприятия немногочисленны. Тем не менее, в последние годы количество внутренних маршрутов растет. Это объясняется как развитием добывающих, промышленных и аграрных центров страны, так и проведением ряда крупных международных мероприятий. С точки зрения интенсивности полетов самые популярные города России (после Москвы) — Санкт-Петербург, Тюмень, Краснодар, Сочи, Нижнекамск, Белгород. В компании ArcosJet добавляют, что нередко рейсы и в «добывающие» города, например в Екатеринбург. С присоединением Крыма к России рейтинг популярных направлений пополнил Симферополь.

Анна Назарова, РБК+

## Мировая премьера Planet Jet Guide

Уникальный коллекционный каталог частных самолетов и вертолетов Planet Jet Guide 2015 – бренд Издательского дома «Легенда Медиа» - успешно дебютировал на ключевом европейском салоне деловой авиации EBACE-2015, проходившем в Женеве 19-21 мая. Впервые представленная англоязычная версия вызвала огромный интерес среди участников и посетителей форума, который объединил ведущих мировых авиапроизводителей и операторов бизнес-авиации.

Planet Jet Guide – единственный в мире каталог бизнес-джетов и вертолетов. Он издается ежегодно с 2006 года. Каталог представляет собой уникальное коллекционное издание, собравшее в себя лучшие иллюстрации, аналитику, статьи, технические характеристики и эксклюзивные материалы о лучших воздушных судах категории «Бизнес-авиация».

Читатели каталога – владельцы и пассажиры частной авиации, коллекционеры уникальных дорогих изданий и все, кто интересуется самыми дорогими транспортными средствами. Сегодня каталог является оптимальным подарком для тех, у кого «все есть», редкой коллекционной книгой для ценителей роскошных вертолетов и самолетов.

Выходом в свет своего очередного каталога Издательский дом «Легенда Медиа» регулярно дарит профессионалам отрасли и всем, кто ценит комплексную и оперативную информацию, возможность получить точные знания о новинках в мире бизнес-авиации. Теперь, впервые опубликованный на английском языке, Planet Jet Guide 2015, становится международным авиационным изданием. Каталог является продуктом Издательского дома «Легенда Медиа», который входит в группу компаний, специализирующихся на



Павел Захаров (Управляющий директор компании JET24) и Андрей Калинин (Управляющий директор Клуба «Бизнес Авиация»)

бизнес-авиации, эксклюзивных путешествиях и консьерж услугах. Среди основных партнеров каталога управляющая компания Jet24 и брокерская компания Клуб «Бизнес Авиация».

В 2015 году партнером Planet Jet Guide также выступило и российское информационное агентство бизнес-авиации BizavNews. Аналитики компании провели сравнительный анализ рынка и исследование основных сегментов. Отдельное место в издании заняли российский и прибалтийские рынки деловой авиации. В каталоге впервые появился раздел по турбовинтовым самолетам. Традиционно был сформирован блок по наиболее интересным событиям за прошедший год, выдающимся авиаконструкторам и любопытным моментам из мира бизнес-авиации.

ИД «Легенда Медиа» открывает продажи нового каталога. Сделать заказ можно направив заявку по адресу: [shaferan@legenda-media.ru](mailto:shaferan@legenda-media.ru)

## 20 лет в России

Airbus Helicopters Vostok на выставке HeliRussia-2015 отметил 20-летие работы на российском рынке. Прошло ровно двадцать лет с того дня, как впервые в российское небо поднялся первый поставленный компанией в Россию вертолет - Во-105 для МЧС.

С тех пор европейский производитель завоевал признание клиентов по всей стране. На текущий момент в России эксплуатируется 186 машин производства Airbus Helicopters. Продукция компании занимает более 50% рынка в сегменте газотурбинных вертолетов западного производства.

Начав с поставок для санитарной авиации, сегодня компания присутствует практически во всех сегментах рынка. Вертолеты Airbus Helicopters эксплуатируются не только частными клиентами, но и государственными ведомствами, заказчиками из нефтегазовой отрасли, крупнейшими вертолетными операторами для перевозки грузов и пассажиров, выполнения мониторинга местности, геологоразведки и других авиационных работ, участвуют в оказании скорой медицинской помощи, в эвакуации людей и поисково-спасательных операциях по всей стране. За 20 лет работы российским заказчикам было поставлено 16 типов ВС производства Airbus Helicopters, которые обслуживает сеть из 22 одобренных Росавиацией сервисных центров. Одним из крупнейших заказчиков на сегодняшний день является авиакомпания «ЮТэйр», в парк которой входят 25 вертолетов Airbus Helicopters.

«На протяжении 20 лет мы успешно развиваем свой бизнес в России и сегодня продолжаем удерживать лидерство в сегменте вертолетов среднего класса. Участие в HeliRussia символизирует очередную веху в нашей «российской» истории. За прошедшие десяти-



летия мы многого добились, но уверены, что впереди нас ждут еще большие достижения. Российский рынок обладает мощным потенциалом как в сфере поставок для нефтегазовой отрасли, так и в части развития санитарной авиации, где наши машины уже хорошо себя зарекомендовали. Мы намерены продолжить взаимовыгодное сотрудничество с российскими заказчиками и предложить им наши передовые разработки в сфере вертолетостроения. Также в ходе выставки мы анонсируем совершенно новый подход к нашей маркетинговой стратегии», - отметил Эмерик Ломм (Emeric Lhomme), генеральный директор Airbus Helicopters Vostok.

В этом году в рамках выставки HeliRussia компания Airbus Helicopters представила на своем стенде две самые популярные в России модели вертолетов: H125 и H130 (прежние названия - AS350 B3e и EC130 T2 соответственно).

Вертолет Airbus Helicopters H125 - один из самых распространенных вертолетов компании как в России, так и во всем мире. Представленная на стенде модель уже второй год успешно эксплуатируется администрацией Ленинградской области для эвакуации пострадавших и медицинских перевозок. Вертолет оборудован самым современным спасательным оборудованием, таким как электролебедка, инфракрасная камера, а также системой пожаротушения.

Вертолет Airbus Helicopters H130 - другая представленная на стенде модель - принадлежит группе компаний «Хелипорты России», которая стала первым в России обладателем этого нового легкого вертолета уже спустя полгода после его демонстрации российской публике. Вертолет представлен в VIP-конфигурации, его интерьер выполнен по индивидуальному заказу клиента. Благодаря своим летным характеристикам, низкому уровню шума и вибраций, превосходной обзорности и комфорту этот вертолет стал популярен по всей территории России. Самая современная разработка компании Airbus Helicopters - модель вертолета H160 - будет также представлена на стенде в виде макета. Впервые прототип этой машины был продемонстрирован миру в марте 2015-го, сразу став одним из самых обсуждаемых проектов года. И не только благодаря своим футуристическим формам - в ходе проектирования этого вертолета производитель зарегистрировал 68 патентов на новейшие инженерные решения.

## Scorpions выбирает Jet Port Charters

26 мая в рамках мирового турне из Санкт-Петербурга в московский аэропорт Внуково-3 прибыли солисты популярной рок-группы Scorpions. 2015 год – юбилейный год для легендарных исполнителей, которые стали поистине всенародно любимым в России. Их по праву можно назвать самой востребованной рок-группой в нашей стране. Каждый приезд в тот или иной город сопровождается неизменными аншлагами. Юбилейные концерты в рамках мирового турне в честь 50-летия пройдут в 12 крупных российских городах, в том числе и в Москве. А заключительный концерт группы пройдет в Минске, куда Jet Port Charters также организует перелет.

Вдвойне приятно, что выбор бизнес-оператора по России пал на московскую компанию Jet Port Charters, которая и организует перелеты «скорпов»

по России. Для передвижения по нашей стране используются 9-местные Bombardier Challenger 604, Challenger 605, а на некоторых рейсах – Bombardier Global 5000.

Как рассказал BizavNews менеджер по работе с VIP-клиентами Jet Port Charters Александр Осит, легендарные музыканты очень приятные и доброжелательные в общении. «Единственной просьбой, поступившей от звезд – было предоставление бизнес-джета с большим багажным отделением, так как их уникальные музыкальные инструменты всегда «путешествуют» вместе с легендарными владельцами. Для нашей компании – большая честь работать с такими мировыми звездами», - комментирует г-н Осит.



Фото: Дмитрий Петроченко

Для Jet Port Charters это не первый опыт работы с представителями шоу-бизнеса и спорта. «Наше чартерное предложение идеально подходит для транспортировки музыкантов, менеджеров, спонсоров, VIP-персон, а также обслуживающего персонала и представителей средств массовой информации. Независимо от того, планируется один перелет на разовое выступление или же это тур по нескольким городам или странам, клиент может положиться на наш опыт и понимание требований и задач организаторов музыкальных концертов. Мы знакомы с требованиями оркестров и готовы обеспечить безопасность и сохранность ценных музыкальных инструментов. Jet Port Charters располагает доступом к большому количеству различных самолетов, и мы сможем подобрать наиболее оптимальные варианты, исходя из требований заказчика. Наша команда обеспечивает тщательную организацию и планирование рейсов, а также гибкость в условиях быстро меняющихся планов», - продолжает г-н Осит.

Компания Jet Port Charters входит в состав группы компаний Jet Port, специализирующейся на организации наземного обслуживания рейсов бизнес-авиации в аэропортах Москвы, Санкт-Петербурга, Сочи, Анапы, Краснодара, Геленджика, Казани и других.

«Целью создания Jet Port Charters является предоставление максимально полного спектра услуг на рынке бизнес-авиаперевозок как в России и странах СНГ, так и за ее пределами. Нас связывают тесные партнерские отношения с такими лидерами отрасли как «ВИППОРТ» – оператор наземного обслуживания «Внуково-3» и «РусАэро» – ведущая хэндлинговая компания России. Все менеджеры нашей компании имеют большой опыт работы в бизнес-авиации, хорошо знают рынок, имеют опыт работы в иностранных компаниях, владеют несколькими иностранными языками», - резюмирует г-н Осит.