



Полным ходом идет подготовка к юбилейной выставке Jet Expo. Количество участников растет пропорционально количеству выставляемых самолетов. На этой неделе были подтверждены еще несколько дебютных для российского рынка новинок. Но главные сюрпризы ожидают посетителей в первый день выставки. По договоренности с организаторами, мы не имеем права раскрывать все детали предстоящего мероприятия, но поверьте – будет интересно.

На этой неделе пришли цифры по деловой активности в июле. Вывод один – рынок штормит. На фоне неплохих показателей во Франции, Германии, Великобритании, Испании, Италии и Швейцарии наблюдается катастрофическое падение на периферии Европы: российский рынок ускорил снижение до 24% в годовом исчислении (в июне – на 15%), Украина падает на 37%, Турция – на 6%. Австрия и Норвегия снизились на 9%. Впрочем, аналитики WINGX вновь не учитывают внутрироссийский трафик, который, к слову, в июле вновь подрос на 14%. Но в любом случае ситуация далека от оптимальной. Будем следить за развитием рынка.

На прошлой неделе мы посетили Ригу, где прошел IV Балтийский форум деловой авиации. В этом году не была определена специальная тематика форума, а все доклады и презентации были отобраны с точки зрения практической ценности информации для представителей разных сегментов отрасли. Но главным итогом для BizavNews стали новые контакты и достаточно высокая оценка нашей работы, чем мы особенно гордимся.



Трафик между Россией и Европой падает

Консалтинговое агентство WingX Advance выпустило отчет об активности европейской бизнес-авиации в июле 2015 года. В данном месяце общий трафик в Европе в годовом исчислении вырос на 0,3% **стр. 22**



Цены выше – продаж меньше

Консалтинговая компания JetNet выпустила отчет о состоянии вторичного рынка деловых самолетов и вертолетов в июне и первом полугодии 2015 года **стр. 23**



Карманная бизнес-авиация

Мы попробовали поработать с новым продуктом Aviapages.com и поняли, что удобнее приложения пока нет. Сегодня у нас в гостях Управляющий Партнер Aviapages.com Евгений Чупров и Партнер по развитию Бренда Юрий Дзун **стр. 24**



С юбилейным настроем

Наш собеседник – Александр Евдокимов, основатель и совладелец Jet Expo, Генеральный директор компании Jet Transfer, который расскажет о подготовке к выставке и сюрпризах, ожидающих посетителей **стр. 26**

ПРЕДСТАВЛЯЕМ СОВЕРШЕННО НОВЫЕ

G500 и G600



Gulfstream

Пять популярных аэропортов от ACS

Компания Air Charter Service проанализировала летние маршруты своих клиентов. И в итоге исследователи выяснили, что самым популярным направлением отдыха в Европе у клиентов отдела частных самолетов остается Ницца на юге Франции. Однако в пятерке туристических направлений этим летом произошли некоторые изменения.

Директор подразделения частных самолетов Энди Кристи говорит: «Ницца всегда популярна, особенно у клиентов, которые работают с нашими европейскими офисами. Я думаю, что, помимо своей очевидной привлекательности в качестве самостоятельного пункта назначения, факт расположения рядом Сан-Тропе и Монако означает, что Ницца действует как своего рода «мини-хаб» для отдыхающих на Французской Ривьере. При этом используются вертолеты для перемещения между этими пунктами».

Прошлогоднее второе место – Ибица с Балеарских островов – опустилась на четвертую позицию, уступив место Малаге. Пальма-де-Майорка в этом



Фото: Стефан Мутценберг

году сохранила третье место. Еще один курорт на юге Франции, Канны, завершает список 2015 года. Ольбия из Сардинии впервые за три года выпадает из первой пятерки.

Энди Кристи продолжил: «В прошлом мы сделали так, чтобы клиенты смогли объединить лучшие места и получили «наилучшие впечатления», пролетев между Ниццей, Каннами, Пальмой и Ибицей».

«Эти цифры взяты только из нашей клиентской базы, и я не ожидал, что Малага покажет какой-то результат. Но мы получили несколько новых клиентов, которые совершили по этому направлению некоторое количество рейсов, что выдвинуло Малагу почти на вершину нашего списка. Ольбия всегда популярна у наших российских клиентов, но в связи с текущей экономической ситуацией в стране заказы отсюда на Сардинию в этом году снизились», – заключил он.

А излюбленным местом в дальних маршрутах в настоящее время является Тетерборо, ближайший аэропорт к Манхэттену в Нью-Йорке.

2014:

1. Ницца
2. Ибица
3. Пальма-де-Майорка
4. Канны
5. Ольбия

2015 г. (по настоящее время):

1. Ницца
2. Малага
3. Пальма
4. Ибица
5. Канны



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

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

SSJ Comlux отправился на финальную кастомизацию

В начале текущей недели компания Comlux выполнила перегонный рейс своего самолета SSJ из Венеции в Индианаполис (через Кефлавик) на производственные мощности своей «дочки» Comlux America для установки интерьера. Ожидается, что процесс кастомизации займет семь-восемь месяцев. Ранее самолет был внесен в сертификат эксплуатанта и получил символический бортовой номер 9H-SBJ. Известно, что Comlux выступает в качестве управляющей компании, владельцем самолета является крупная казахская компания, а эксплуатировать лайнер будет казахское подразделение Comlux KZ.

Как ранее писал BizavNews, изначально машина в модификации LR (Long Range) и компоновке на 103 пассажирских места была произведена и покрашена для российского оператора ЮТэйр (бортовой номер RA-89033), но в силу известных финансовых обстоятельств последний не смог оплатить заказ.

«Как и раньше, я убежден, что сочетание опыта Comlux в работе с самолетами бизнес-класса, наши возможности по оборудованию салона в Индианаполисе, усилия Fly Comlux (входит в Comlux Group, прим. BizavNews), направленные на организацию чартеров на SBJ, а также желание ГСС стать одним из ведущих игроков на рынке бизнес-авиации принесут успех нашему совместному проекту. С помощью этого заказа мы рады будем предложить элитным клиентам новый выбор VIP-самолета, дополняющего наш нынешний парк, сочетающего простор, комфорт, роскошь и инновации. Мы уверены, что SBJ, оснащенный в соответствии с последними технологиями электродистанционной системой управления и модульной авионикой, обеспечит нашим VIP-клиентам необходимую эффективность и надежность полетов», - комментирует президент группы компаний Comlux Ричард Гаона.



a-group

FBO SHEREMETYEVO
FBO PULKOVO

**ПОЛНЫЙ
КОМПЛЕКС
УСЛУГ**

ЕДИНЫЙ ЦЕНТР ПРОДАЖ
+7 (495) 981 38 26

Шереметьево & Пулково

- Терминалы бизнес-авиации
- Обеспечение полетов
- Хранение воздушных судов
- Вертолетный трансфер в аэропорт
- Наземное обслуживание

a-group.aero

Европейские предпочтения для российских клиентов

Компания Emperor Aviation, первый мальтийский оператор деловой авиации, специализирующийся исключительно на работе с российскими собственниками бизнес-джетов, презентовала журналистам свой офис в Ла-Валлетте. В рамках пресс-тура, организованного Emperor Aviation, компания раскрыла особенности получения сертификата эксплуатанта по новым стандартам EASA и преимущества мальтийской регистрации бизнес-джета.



По словам Аммы Шалади (Ammr Shaladi), управляющего директора офиса Emperor Aviation на Мальте, компания стала первым оператором деловой авиации, который «с нуля» написал по новым стандартам EASA «Book Manual» – руководство по организации работы. Ресурсоемкий процесс занял 4 месяца, а сам справочник помимо стандартных частей об организации, управлении ВС и так далее, включает руководство по обучению не только пилотов, но и персонала по наземному обслуживанию и технических специалистов. Это – своеобразное know-how компании.

Европа – самое популярное направление среди российских пользователей деловой авиации. По данным Emperor Aviation, минимум 70% рейсов бизнес-джетов, выполняемых в интересах россиян, приходится на европейские города. Сертификат эксплуатанта Мальты, которая входит в Евросоюз с 2004 года, позволяет выполнять беспрепятственные полеты по 28 странам Европы. Это позволяет экономить от нескольких часов до 14 дней на организации полета по сравнению с рейсами на бизнес-джетах, зарегистрированных в России. Кроме того, мальтийская юрисдикция экономически целесообразней по сравнению с популярными оффшорными реестрами Арубы, Бермуд, Мэн, так как власти острова Мальты возвращают НДС. Благодаря этому экономия на авиатопливе для мальтийского бизнес-джета может составлять 20-50%, а на хендлинге – 10-20%.

Говоря о планах компании и перспективах выхода на новые рынки, Амму Шалади отметил, что «Emperor Aviation успешно управляет флотом бизнес-джетов в России, поэтому будет использовать эту практику как ключ к привлечению клиентов из бывших республик СССР».



УХОД ЗА ИНТЕРЬЕРОМ И ЭКСТЕРЬЕРОМ ВАШЕГО БИЗНЕС ДЖЕТА

- КАЧЕСТВО
- ОТВЕТСТВЕННОСТЬ
- ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД



ЧЛЕН
ОБЪЕДИНЕННОЙ
НАЦИОНАЛЬНОЙ
АССОЦИАЦИИ
ДЕЛОВОЙ
АВИАЦИИ



МОСКВА. АЭРОПОРТ "ШЕРЕМЕТЬЕВО"

Финансы в порядке

Получена информация Межрегионального территориального управления воздушного транспорта центральных районов Федерального агентства воздушного транспорта Российской Федерации по оценке финансово-экономической деятельности ЗАО «Авиакомпания «Меридиан» в текущем году. По результатам проведенной оценки, компании в очередной раз присвоена высшая (первая) категория финансовой надежности.

Присвоение высшего уровня надежности свидетельствует об устойчивом финансово-экономическом со-

стоянии авиакомпании, стабильной платежеспособности эксплуатанта (I группа) и служит прочной основой для ее устойчивого и непрерывного развития.

Наличие достаточных финансовых ресурсов для регулярной подготовки и переподготовки авиационного персонала, безопасной эксплуатации авиационной техники, поддержания требуемого уровня летной годности ВС и организационного обеспечения полетов ВС служит залогом высочайшего уровня безопасности полетов и качества услуг, предоставляемых «Меридианом».



Фото: Дмитрий Петроченко

ВЫ ВЫБИРАЕТЕ ЦЕЛЬ.
МЫ ПОЗАБОТИМСЯ ОБО ВСЁМ ОСТАЛЬНОМ.

tyrolean jet services

» ПРЕВЫШЕ ВСЕХ ОЖИДАНИЙ

НАШ ФЛОТ АСJ:
1 ACJ318ER
2 ACJ319

» Tyrolean Jet Services » А-6020 Инсбрук Аэропорт / Австрия
» Тел +43 512 22577 15 » Факс +43 512 22577 21
» sales@tjs.at » www.tjs.at

IV Балтийский форум деловой авиации состоялся

6 августа в Латвии на базе VIP Центра Международного аэропорта «Рига» состоялся очередной, четвертый Балтийский форум деловой авиации. Организатором форума выступила Объединенная Национальная Ассоциация Деловой Авиации. Более 60 делегатов из России и стран Европы приняли участие в деловой встрече. Мероприятие получило самую высокую оценку и лучшие отзывы участников, по мнению которых в этом году уровень подготовки и содержание форума превзошли все предыдущие встречи.

Программа форума в первую очередь заключалась в деловой части, состоящей из нескольких мероприятий. В первой половине дня в конференц-зале VIP Центра прошла пленарная часть, в ходе которой были представлены доклады, посвященные актуальным вопросам развития деловой авиации.

В этом году не была определена специальная тематика форума, а все доклады и презентации были отображены с точки зрения практической ценности информации для представителей разных сегментов отрасли.

Так, делегаты узнали о развитии инфраструктуры



Международного аэропорта «Рига» и его планах на развитие. Информация была подкреплена в ходе организованного после докладов тура по аэропорту с демонстрацией введенных в эксплуатацию объектов инфраструктуры.

Была представлена информация о сложившейся ситуации на вторичном рынке воздушных судов, получили информацию о рынке кадров для деловой авиации.

Представителям операторов деловой авиации были интересны сообщения об использовании Electronic Flight Bag от Jeppesen, а также о программе Евроконтроля по поддержке операторов в рамках ETS.

Отдельное внимание было отведено строящемуся FBO RIGA, посещение которого было также организовано для участников форума.

Вечером для гостей IV Балтийского форума деловой авиации был организован вечерний прием, который прошел в ресторане, расположенном непосредственно на пляже Рижского залива, в самом центре Юрмалы. Вид на морской закат, шампанское, уникальная атмосфера не оставили гостей мероприятия равнодушными.

Форум прошел в дружественной атмосфере, участники отметили как эффективность встречи с деловой точки зрения, так и возможность неформального общения. Такое сочетание делает встречи уникальными и ежегодно собирает значительное количество участников, несмотря на летний сезон.

Гости и партнеры форума выразили надежду на встречу в 2016 году, на юбилейном, V Балтийском форуме деловой авиации.

FBO RIGA
A part of Flight Consulting Group

НОВЫЙ ЦЕНТР
БИЗНЕС-АВИАЦИИ В РИГЕ

ОТКРЫТИЕ ЛЕТОМ 2015

www.riga.aero

SW Business Aviation презентует G650

Азербайджанский оператор бизнес-авиации SW Business Aviation (входит в холдинг Silk Way Group) в рамках московской выставки Jet Expo 2015 впервые представит российской публике свой новый бизнес-джет Gulfstream G650. Об этом BizavNews рассказали в компании. В период с 10 по 12 сентября самолет будет демонстрироваться на статической площадке аэропорта «Внуково-3».

Представленный на Jet Expo борт – второе воздушное судно данного типа в парке азербайджанской компании. Первый самолет был получен в марте текущего года и эксплуатируется в интересах Правительства Азербайджана. Новый бизнес-джет уже доступен для выполнения чартерных рейсов. Как прокомментировали BizavNews в компании, G650 имеет эксклюзивный дизайн и оборудован всем необходимым для комфортного многочасового полета.

«Российский рынок деловой авиации очень интересен компании, и если в суперсреднем классе мы менее интересны российским заказчикам в связи с достаточно большим предложением на рынке, то G650 – принципиально новый продукт для клиентов. В Европе достаточно мало «чартерных» G650, и мы надеемся, что российский клиент по достоинству оценит все преимущества полета на этом новейшем лайнере по трансконтинентальным направлениям», – комментируют в SW Business Aviation. Российские компании уже по достоинству оценили комфорт и возможности G650.

В 2014 году оператор увеличил трафик на 30% за счет эксплуатации двух новых суперсредних бизнес-джетов Gulfstream G280. Наиболее популярные направления из Баку – Москва, Лондон, Дубай и Стамбул.



Фото: Дмитрий Петроченко

Gulfstream

SILK WAY BUSINESS AVIATION



Представляем совершенно новый

G650

Удачный дебют на LABACE

Honda Aircraft, впервые представившая латиноамериканской аудитории свой HondaJet, сообщает о получении первых заказов. Количество, сроки и имена покупателей пока не разглашаются.

Президент и исполнительный директор Honda Aircraft Мичимаса Фуджино считает дебют «малыша» весьма успешным и рассчитывает в будущем увеличить портфель заказов. В подтверждение его слов Honda Aircraft официально назначила компанию Líder Aviação своим эксклюзивным представителем в Бразилии. Уже после окончания выставки Líder Aviação организует большой демонстрационный тур HondaJet по стране.

В конце марта 2015 года Honda Aircraft получила

предварительный сертификат FAA на свой легкий композитный бизнес-джет HondaJet. Полная сертификация бизнес-джета должна состояться через несколько месяцев, и тогда же начнутся первые поставки клиентам. Позже, в 2015 году компания планирует получить и европейский сертификат типа.

По словам представителей Honda Aircraft, летная программа испытаний самолета практически закончена. Четыре летных экземпляра суммарно налетали более 2500 летных часов. На заводе компании в Гринсборо в цехе окончательной сборки находятся 12 первых самолетов, еще пять – в разных стадиях готовности. В следующем году японский производитель рассчитывает поставить клиентам 50 машин, через год – 80 самолетов.




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
 ШИЛДЫННИЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ NEXTANT AEROSPACE В СНГ И БАЛТИИ

nextant aerospace

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



EGNOS помогает операторам вертолетов

Европейское агентство ГНСС (GSA) запускает в Италии новый проект, который продемонстрирует дополнительные возможности системы дифференциальной коррекции EGNOS для вертолетов.

Итальянская организация Ente Nazionale Assistenza al Volo (ENAV), предоставляющая услуги по управлению воздушным движением и навигационному обеспечению, упрощает жизнь операторам вертолетных сервисов экстренной помощи (HEMS) с ново-опубликованными схемами посадки от EGNOS.

«Новые европейские спутниковые навигационные технологии, сервисы и приложения, опирающиеся на эти технологии, приобретают ключевое значение, когда дело касается авиации и полетов в отдаленные области, которые не обслуживает наземная инфраструктура», – сказал пресс-секретарь ENAV на презентации в Турине. «Ново-опубликованные схемы от ENAV позволят HEMS поднимать и сажать машины в сложных погодных условиях и ночью, осуществляя

круглосуточный сервис по оказанию скорой помощи, покрывающий весь Пьемонт».

EGNOS не зависит ни от какой локальной наземной навигационной инфраструктуры, так что она может предоставлять приемлемые решения для небольших вертолетов или для больничных вертолетных площадок. Система существенно снимает с пилотов груз принятия решений, делая вертолетные площадки доступнее в плохую погоду – что имеет особую ценность для медицинских и спасательных операций.

ENAV планирует расширить использование EGNOS для операторов. «Публикация этих схем позволит скорой помощи откликаться на звонки более быстро, эффективно и безопасно, несмотря ни на какие критические условия, – сказал пресс-секретарь. – В Пьемонте, где снег и дождь зимой могут сильно затруднить видимость, это будет особенно полезно».

Источник: Вестник ГЛОНАСС



Фото: Дмитрий Петроченко

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
Якиманская наб., д.4, стр.1
Тел.: +7 495 663 15 56
Факс: +7 495 663 15 59
www.airbushelicopters.ru

*думайте о бизнесе

За малой авиацией будут наблюдать

Вице-премьер Дмитрий Рогозин дал поручение промышленности проработать и создать на основе технологий ГЛОНАСС оборудование для системы зависящего наблюдения для малой авиации. Этой техникой должны быть оснащены все легкие вертолеты и легкомоторные самолеты. Об этом ТАСС рассказал источник в Коллегии ВПК.

Поручение было дано по итогам беседы с главой Росавиации Александром Нерадько, который доложил вице-премьеру о деталях расследования авиакатастрофы над Истринским водохранилищем.

«Рогозин дал поручение Минтрансу и Минпромторгу, совместно с ОАО «ГЛОНАСС», госкорпорации «Ростех» и «Концерну ПВО «Алмаз-Антей» проработать

вопрос о разработке и создании на основе технологии ГЛОНАСС оборудования для системы автоматического зависящего наблюдения в количестве, необходимом для обязательного оснащения самолетов малой авиации и легких вертолетов», - рассказал собеседник ТАСС.

Кроме того, источник добавил, что еще одно поручение в сфере обеспечения безопасности для малой авиации было дано Минтрансу и Минэнерго. «Им поручено ускорить внесение законопроекта об обязательной установке на провода ЛЭП цветных сигнальных шаров-маркеров для предупреждения пилотов воздушных судов об опасности», - сказал источник в Коллегии ВПК.



Фото: Дмитрий Петроченко

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)

www.intercba.ru

+7 966 075 11 11 (24 часа)

e-mail: info@intercba.ru

Citation M2 сертифицирован для высокогорья

Cessna Aircraft Company (входит в Textron Aviation) в рамках проходящего в Сан-Паулу авиасалона LABACE 2015 сообщила о получении дополнения к сертификату для нового бизнес-джета Citation M2, которое позволяет выполнять рейсы в высокогорные аэропорты, расположенные на высотах до 4300 метров над уровнем моря (14000 футов). Именно в Латинской Америке наибольшее количество аэропортов, расположенных на высотах свыше 3500 метров, например, Ла-Пас или Кито.

Напомним, что Citation M2 был разработан с учетом отзывов владельцев и эксплуатантов Citation Mustang, CJ1 и CJ1+. Основой послужил заслуженный Citation Jet тип 525. Ключевым компонентом кабины Citation M2 является полностью интегрированный комплект авионики Garmin G3000. Citation M2 оснащен двумя турбовентиляторными двигателями Williams International FJ44-1AP-21 с электронным управлением

FADEC. Самолет имеет совершенно новый дизайн салона, одна из составляющих которого – устанавливаемая по желанию клиента система управления для пассажирского салона Clarity.

Самолет имеет экипаж из двух человек (сертифицирован на управление одним пилотом) и вмещает до семи пассажиров. Максимальная крейсерская скорость бизнес-джета составляет 404 узла истинной воздушной скорости (748 км/час), а дальность полета - 1,540 nm (2,852 km). Самолет способен перевезти 3 пассажиров (при 1 члене экипажа) из Москвы в Лондон и Ниццу / Канны или, например, из Сочи в Вену. Citation M2 может эксплуатироваться на ВПП длиной всего 3210 футов (978 м) и набирать высоту 41000 футов (12497м) за 24 минуты.

В настоящее время клиентам поставлено более восьмидесяти машин.



МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА ДЕЛОВОЙ АВИАЦИИ

10-12 сентября 2015 ■ Москва

Организатор выставки  Vnukovo-3



+7 495 648 2806
E-mail: info@jetexpo.ru

www.jetexpo.ru

Bell открыл новую Академию

6 августа 2015 года в Форт Уорт, штат Техас, состоялась официальная церемония открытия нового учебного центра (Академии) Bell Helicopter, которую посетили высокопоставленные гости. Согласно традиции, представители официальной делегации разрезали красную ленточку и осмотрели превосходное оснащение учебного центра. На площади более 26 тыс. кв. м. разместились большое количество классов для обучения пилотов и инженеров, несколько тренажеров, в том числе популярных в России Bell-407 и Bell-429, ангары с техникой и оборудованием и взлетно-посадочная полоса.

За время своей работы с 1946 года компания Bell Helicopter обучила более 134 тыс. клиентов в 135 странах по всему миру. Bell Helicopter гордится тем, что открывает двери нового учебного центра, и приветствует всех желающих пройти обучение.

Генеральный директор Bell Helicopter Джон Гаррисон отметил: «Мы продолжаем инвестировать в

наше будущее, чтобы оставаться лидером в отрасли. Мы гордимся нашей командой, сообществом, клиентами и партнерами, которые помогают нам в достижении новых целей».

«Являясь официальным представителем Bell с 2007 года, мы с каждым годом убеждаемся в том, что Bell Helicopter предлагает самое качественное обучение летного и технического персонала в мире», - говорит Александр Евдокимов, генеральный директор компании Jet Transfer.

Компания Jet Transfer рада оказать содействие в организации обучения в Академии Bell Helicopter. Уже много лет Академия одобрена российскими авиационными властями как полностью соответствующая необходимым требованиям по подготовке пилотов и инженеров. За последние годы в Академии Bell Helicopter прошли обучение более сотни граждан России.



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.



АСJ319 станет украшением Jet Expo

Airbus Corporate Jets представит участникам и гостям юбилейной выставки Jet Expo 2015 одну из самых популярных моделей в своей линейке – АСJ319. 19-ти местный АСJ319, который будет выставлен на статической площадке «Внуково-3», эксплуатируется компанией MJet, занимающейся организацией чартерных перевозок класса VVIP.

«Деловые самолеты являются важным инструментом бизнеса, принося стабильный доход своим владельцам, а самолеты Airbus Corporate Jets предлагают им еще больше: лучший комфорт и экономическую эффективность», – комментируют в компании.

Семейство АСJ320 включает в себя модели АСJ318, АСJ319, АСJ320, АСJ321 и является уникальным с точки зрения предоставления пассажирского комфорта на борту в сегменте самолетов этой категории. Долгое время Airbus предлагал полностью кастомизированные салоны своих деловых самолетов, однако с этого года компания начала предлагать модель АСJ319Elegance, организованную по модульному принципу. Заказчикам предлагаются на выбор готовые модули для оформления гостиной, рабочего кабинета, столовой и переговорной комнат. Такая модульная система позволяет упростить и ускорить процесс выбора и установки интерьера. Кроме того, все модули являются взаимозаменяемыми, что в будущем позволит легко менять варианты оформления салона самолета.

Сейчас же Airbus Corporate Jet связывает свое будущее с появлением на рынке нового поколения линейки АСJ. Семейство Neo представлено двумя машинами АСJ319 и АСJ320. 319-я модель будет иметь беспрецедентную дальность в 12500 км, а АСJ320 - 11100 км

VistaJet покажет Challenger 350

Швейцарский бизнес-оператор VistaJet в очередной раз принимает участие в московской выставке Jet Expo. В этом году компания презентует свой новый бизнес-джет Challenger 350, который будет доступен гостям выставки на статической площадке аэропорта «Внуково-3».

Сейчас VistaJet эксплуатирует более десяти самолетов данного типа, а ежемесячный налет на одно воздушное судно составляет 90-110 часов. Напомним, что оператор разместил твердый заказ на 20 самолетов данного типа и опцион еще на 20 машин общей стоимостью чуть более \$ 1 млрд.

В компании не скрывают своего удовлетворения

новым самолетом и считают его оптимальным для полетов в Россию, страны СНГ, а также на Ближний Восток.

Challenger 350 был впервые представлен широкой публике в мае 2013 года на женеvской выставке EBACE. Новый бизнес-джет получил новые, более мощные двигатели Honeywell HTF7350, каждый из которых имеет тягу 7323 фунта. Внешне новый самолет можно отличить по пассажирским иллюминаторам, которые стали больше, и новым, «скошенным» законцовкам крыльев. Расчетная дальность полета Challenger 350 с восемью пассажирами на скорости 0,8 Маха составляет 3200 морских миль (5926 км). Максимальная скорость полета – 0,82 Маха.



Фото: Дмитрий Петроченко

ABS Jets примет участие в Jet Expo

Чешский провайдер услуг деловой авиации ABS Jets примет активное участие в юбилейной десятой московской выставке Jet Expo 2015. На стенде компании клиенты смогут пообщаться с представителями ABS Jets, а также ознакомиться с последними предложениями компании. Сейчас ABS Jets представлена в различных сегментах, включая чартерные рейсы, хендлинговое обслуживание, консалтинг и управление собственным FBO.

Парк воздушных судов ABS Jets в настоящее время состоит из пяти Embraer Legacy 600, двух Embraer Legacy 650, Gulfstream 550, Bombardier Learjet 60 XR, Embraer Phenom 300.

Директор по наземному обслуживанию ABS Jets Ян Кралик говорит, что команда Jets ABS применила стратегию, которая гарантировала успешность работы в условиях возросшего спроса.

«В 2011 году компания открыла в аэропорту новый терминал деловой авиации. Сейчас его общая площадь — 9000 кв. м — позволила организовать дополнительные места для стоянок самолетов, а также создать новые залы для обслуживания пассажиров. И мы сразу же отметили, что объем хендлинга деловых самолетов в 2010 г. увеличился на 64% по сравнению с 2009 г., в 2011–2012 гг. эта тенденция продолжилась. Также в 2014 году мы активно работали и по предоставлению услуг хендлинга сторонним заказчикам в аэропорту Братиславы. Подразделение в Словакии ABS Jets открыла в 2007 г., а с 2009 г. компания базируется в аэропорту Братиславы несколько своих самолетов», — комментирует Ян Кралик.

Jet Travel Club собирается на Jet Expo

Российский частный клуб Jet Travel Club (JTC), обеспечивающий частные полеты членов JTC на легких реактивных самолетах российской регистрации, принял решение об участии в юбилейной выставке Jet Expo.

«Целью нашего участия в Jet Expo 2015 является продвижение идей применения современных форм и технологий, включая импортозамещение, для работы на рынке частных воздушных поездок, обеспечивающих оптимизацию и снижение расходов российских компаний на корпоративные и частные поездки управленцев и менеджеров компаний, ведущих региональные бизнесы в России», — прокомментировал BizavNews Евгений Бахтин, Президент ГК АВКОМ.

Jet Travel Club — проект ГК АВКОМ — основан на некоммерческих (частных) полетах самолетов, принадлежащих Клубу, в интересах своих членов. По словам Евгения Бахтина, принцип работы Клуба в упрощенном виде можно сравнить с услугой аренды автомобилей. При таком, автомобильном, сравнении коммерческие чартеры попадают в категорию такси.

Иначе говоря, Jet Travel Club не предоставляет транспортные услуги, а зарабатывает на поддержании летной годности и ТОиР самолетов Клуба.

На полеты членов Клуба накладывается некоторое ограничение — нельзя использовать свое членство и доступ к самолетам Jet Travel Club для коммерческих перевозок (согласно статьи 61, п. 4 Воздушного Кодекса). Но это также позволяет членам Клуба все фактические расходы при организации полета оплачивать самостоятельно. Однако, если член Клуба не хочет или не может самостоятельно заниматься оплатой таких расходов, то Jet Travel Club может выступить в качестве агента по всем аспектам организации рейса (это конечно будет дороже, чем все оплачивать самому). Самостоятельная оплата таких расходов позволит сэкономить достаточно серьезные деньги при частых полетах.

Jet Travel Club выбрал в качестве своей операционной базы МЦДА аэродрома «Раменское». В настоящее время парк Jet Travel Club состоит из самолетов Cessna 525, Citation Jet и HS-125-700.



Фото: Дмитрий Петроченко

Legacy 500 поставлен в Мексику

Бразильский авиапроизводитель Embraer передал первый бизнес-джет Legacy 500 мексиканскому заказчику. Новым оператором самолета стала компания Transpaís Aéreo из Монтеррея.



С 2010 года Transpaís Aéreo является дилером Embraer по продаже самолетов в Мексике. Ожидается, что новый самолет (XA-TUB) будет доступен для выполнения чартерных рейсов внутри Мексики и в США. Transpaís Aéreo располагает современной инфраструктурой в Международном аэропорту Монтеррея (Aeropuerto del Norte), включая FBO и собственный центр ТОиР, и специализированный ангар в международном аэропорту Мехико. Компания предлагает услуги по выполнению чартерных рейсов, менеджмента воздушных судов, услуг ТОиР и обучение. Собственный парк компании состоит из самолетов семейства Phenom 100/300, Legacy 600 и вертолетов Bell 407. Transpaís Aéreo первопроходец на мексиканском рынке по предоставлению услуг долевого владения через программу Jet Life.

Legacy 450 получил бразильский сертификат

Агентство гражданской авиации Бразилии (Agência Nacional de Aviação Civil – ANAC) 11 августа 2015 года выдало сертификат типа новейшему среднему бизнес-джету Embraer Legacy 450. Церемония передачи документа прошла на Латиноамериканской конференции и выставке деловой авиации (LABACE) в Сан-Паулу, Бразилия.

«Мы особенно рады получить сертификат Legacy 450, который подтвердил наши планы достичь этого события, всего через год после одобрения Legacy 500», - говорит Умберто Перейра, вице-президент Embraer по инжинирингу и технологиям. «Legacy 450 привносит истинное новшество в свой класс. Это также награда за энтузиазм и преданность наших инженеров и конструкторов, которые вывели на рынок этот поистине революционный самолет, и я поздравляю каждого члена команды за это достижение».

В программе сертификации использовалось два прототипа: первый был оснащен приборами для оценки летных данных, а второй тестировался с серийным интерьером. Новые бизнес-джеты Legacy 450 и 500 имеют около 95% общих узлов и компонентов. Производство Legacy 450 уже началась, а первая поставка запланирована на четвертый квартал 2015 года.

«Мы очень рады, что все целевые параметры Legacy 450 были достигнуты или превышены», - продолжил Марко Тулио Пеллегрини, президент и главный исполнительный директор Embraer Executive Jets. «Этот самолет станет революцией в нижнем среднем сегменте. С улучшением показателей по скорости, дальности и взлетно-посадочным характеристикам, чем первоначально планировалось, Legacy 450 устанавливает новый стандарт в своем классе».

Embraer рассчитывает получить сертификат FAA в ближайшие недели, а сразу после этого и одобрение от EASA.

В сертификат типа Legacy 450 включены следующие летно-технические данные:

- максимальная дальность полета на крейсерской скорости 2575 морских миль/4769 км (расчетная – 2500 миль);
- взлетная дистанция 3825 футов/1166 м (расчет – 4000 футов);
- посадочная дистанция – 2083 футов 635 м (расчет – 2300 футов);
- максимальный эксплуатационный потолок – 45000 футов/13716 м;
- максимальная эксплуатационная скорость – 0,83 Маха;
- максимальная полезная нагрузка – 2976 фунтов/1350 кг (расчет – 2800 фунтов);
- нагрузка с полной заправкой топлива 1627 фунтов/738 кг (расчет – 1600 фунтов).



Латиноамериканские надежды ACJ

Airbus Corporate Jets (дочернее подразделение Airbus по производству бизнес-лайнеров) в преддверии открывшейся 11 августа в Сан-Паулу выставки LABACE-2015 опубликовала очередное исследование количества миллиардеров в странах Латинской Америки. Согласно данным компании, к 2017 году количество «очень состоятельных» латиноамериканских граждан вырастет до 580 человек. В 2012 году эта цифра составляла 450. При этом в Бразилии в 2012 году насчитывалось 190 миллиардеров, а в 2017 их количество, как ожидается, составит уже 240 человек. Параллельно будет расти и количество крупных корпораций.

В компании эту динамику оценивают как некий «зеленый свет» для активных продаж новых лайнеров семейства Neo. Сейчас семейство Neo представлено двумя машинами: ACJ319 и ACJ320. 319-я модель будет иметь беспрецедентную дальность в 12500 км. (восемь пассажиров и более 15-ти часов полетного времени без дозаправки), а ACJ320 с 25-ю пассажирами на борту будет летать на расстояния в 11100 км (более 13 часов в воздухе).

Первые поставки ACJ320neo и ACJ319neo должны начаться в четвертом квартале 2018 года и втором квартале 2019 года, соответственно. Стартовыми заказчиками стали Acropolis Aviation (ACJ320neo) и Alpha Star Aviation (ACJ319neo).

Самолеты семейства ACJneo будут оборудованы новейшими двигателями (LEAP-1A от CFM или PW1100G от P&W), оснащены законцовками крыла Sharklets, а также будут отличаться более удобным и просторным салоном. Благодаря аэродинамическим улучшениям, удастся значительно сократить расход топлива, а также увеличить дальность и полезную нагрузку.

90% работ по сертификации выполнено

Ожидая окончания сертификации своего нового джета Vision SF50, компания Cirrus Aircraft начала производство первой партии серийных самолетов. В настоящее время ведется работа на трех «пилотных» серийных экземплярах (P1, P2 и P3). Сборка этих самолетов будет использоваться для одобрения производства.

Cirrus планирует оставить себе первый серийный самолет для функциональных тестов и испытаний на надежность, а в последствии использовать его в качестве демонстратора, а машины P2 и P3 должны быть доставлены клиентам. Несмотря на то, что график требует начать поставки сразу после сертификации, представители компании подчеркивают, что Cirrus больше уделяет времени тому, чтобы соблюсти все процедуры и процессы, чем следовать графику поставок.

В настоящее время летные испытания проводятся на трех опытных самолетах. Они завершили ряд ключевых испытаний в рамках программы сертификации, но осталось еще несколько окончательных тестов. По словам руководителя проекта SF50 Мэтью Бергволла,

около 90% работ по сертификации уже завершены. Недавно закончились тесты в естественных условиях обледенения и статические испытания крыла.

Прототип Со завершает летные испытания в соответствии с требованиями FAR Часть 23 подраздела В, которые, как ожидается, будут завершены в этом месяце. Серийный интерьер устанавливается на самолет С2, после чего будут проведены экологические проверки пассажирского салона. Компания также продолжает совершенствовать функциональность самолета, в том числе планируется адаптировать авионику Garmin G3000.

После выхода на рынок Cirrus SF50 Vision станет первым и единственным сертифицированным одномоторным джетом с крейсерской скоростью более 300 узлов (556 км/ч) и эксплуатационным потолком 28000 футов. Дальность самолета составит 1200 морских миль (2220 км). Самолет может принять на борт до семи пассажиров. Стоимость SF50 пока остается ниже \$2 млн., а в качестве опций будут доступны метеорологический радиолокатор, туалет и возможность выбора интерьера.



G500 готовится к тестам на флаттер

Летные испытания новейшего бизнес-джета Gulfstream G500 этим летом прерывались на несколько недель. Как сообщил производитель в рамках Latinoамериканской конференции и выставки деловой авиации LABACE-2015, это потребовалось для того, чтобы подготовить опытный самолет для испытаний на флаттер.

По словам Gulfstream, на опытном G500 выполнен ряд модификаций, в том числе проведена установка законцовок и горизонтального возбудителя флаттера, а также парашютной системы для восстановления управляемости самолета. «В период проведения модификации пилоты Gulfstream тренировались

на тренажере, чтобы подготовиться к испытаниям на флаттер», - добавляют в компании.

15 августа модифицированный G500 совершил свой шестой полет. Он длился 1 ч. 22 мин., в течение которых проверялась работа системы восстановления управляемости.

Анонс проекта состоялся 14 октября прошлого года, а впервые G500 поднялся в небо 18 мая. С тех пор опытный самолет налетал 15 часов в пяти полетах, включая один 4-х часовой полет. К настоящему времени самолет проверен на различных этапах полета, в том числе на высоте до 38500 футов и на скорости 0,8

Маха. Также инженеры Gulfstream провели на G500 более 36000 часов тестов в лабораториях. Кроме этого, компания запустила «Iron Bird» – интегрированный испытательный стенд систем управления, который объединяет оборудование и компоненты силовой установки, авионику и систему управления.

G500 может пролететь 5000 морских миль/9260 км на скорости 0,85 Маха или 3800 миль/7038 км на скорости 0,90 Маха. Максимальная крейсерская скорость самолета составит 0,925 Маха.

G500 оборудован вместо классических штурвалов боковыми ручками управления, а система электродистанционного управления осуществляет контроль по всем трем осям. Однако компания и в эту технологию, уже применяющуюся на бизнес-джетах, решила внести «революционные изменения». По словам компании, ручки управления имеют обратную связь, чего еще нет ни на одном бизнес-джете. Эта функция обеспечивает пилотам классическое чувство самолета, а также позволяет ощущать действия напарника. Также в новой кабине применены сенсорные экраны и все существующие системы безопасности и ситуационной осведомленности.

На G500 установлены новые двигатели семейства Pratt & Whitney Canada PW800. PW814GA с тягой 15144 фунта будет приводить в действие G500, а PW815GA с тягой 15680 фунтов – G600. Эти силовые установки будут иметь межремонтный ресурс 10000 часов без промежуточных инспекций и более низкую стоимость эксплуатации по сравнению с одноклассниками.

Ожидается, что G500 получит сертификат типа от Федеральной авиационной администрации США и Европейского агентства авиационной безопасности в 2017 году, а ввод в строй – в 2018 году.



Готовь сани летом

Санкт-петербургская компания «ДжетПорт СПб», которая управляет Центром Бизнес Авиации «Пулково-3», начала подготовку к осенне-зимнему периоду (ОЗП), в который традиционно наблюдается увеличение бизнес-трафика. В состав «ДжетПорт СПб» входит собственная аэродромная служба. Для обеспечения содержания перрона и повышения качества обслуживания пассажиров в ОЗП аэродромной службой проведено теоретическое и практическое обучение персонала, в котором основной упор был направлен на особенности работы в этот период на перроне.

«В штат аэродромной службы входит 10 высококлассных специалистов, способных оперативно обеспечить прием воздушных судов на перроне в любое время

суток и практически в любых погодных условиях. Можно с полной уверенностью сказать, что в ОЗП 2015/2016 аэродромная служба будет находиться в полной готовности. Дополнительно проведено полное техническое обслуживание навесного оборудования и спецтехники. А для борьбы с гололедными образованиями закуплен гранулированный противогололедный реагент НКММ. Для безопасного руления самолетов по перрону обновлена маркировка», - рассказали BizavNews в компании.

Напомним, что прошлой зимой служба спецтранспорта «ДжетПорт СПб» переехала в отапливаемый гараж, который находится рядом с перроном. Сейчас процедура переезда полностью завершена, техника размещена в боксах гаража, составлен план закре-

пления боксов за определенными машинам. Грядущей зимой техника будет постоянно находиться в теплых помещениях, что увеличит ее сохранность, снизит расход топлива, увеличит моторесурс двигателей, уменьшит количество холодных запусков и, конечно же, повысится оперативность выезда техники на перрон для обслуживания воздушных судов. В настоящее время сотрудники службы спецтранспорта проводят техническое обслуживание той техники, которая обслуживаются один раз в год из-за малой наработки. Это позволит часть техники подготовить в зиме уже сейчас и сэкономить время осенью. В сентябре, во время подготовки техники к ОЗП, будет проведено сезонное обслуживание всех спецмашин и автомобилей.

В настоящее время общая площадь территории Центра Бизнес Авиации «Пулково-3» — 100000 кв.м., на которой расположены перрон № 6 с более чем 30 местами стоянок, здание пассажирского терминала и прочие объекты инфраструктуры. При этом три так называемых «парадных» стоянки позволяют расположиться самолетам (например, Boeing Business Jet или Bombardier Global 6000) в нескольких метрах от входа в терминал.

«Несмотря на колоссальный объем работ, проведенных за последние несколько лет, «ДжетПорт СПб» продолжает свое развитие, с целью максимального соответствия высочайшим требованиям по обслуживанию и удовлетворению пожеланий клиентов. И хотя сложно строить прогнозы в условиях нестабильности финансовых рынков, я очень надеюсь, что в текущем году объемные показатели «ДжетПорт СПб» останутся на уровне 2014 г.», - прокомментировал BizavNews Генеральный директор «ДжетПорт СПб» Сергей Пугин.



Фото: Дмитрий Петроченко

«Внуково-3» принял легендарные Дугласы

В минувшую субботу в московский аэропорт «Внуково-3» в рамках проекта АЛСИБ 2015 (Аляска-Сибирь) прибыли легендарные военно-транспортные «Дугласы» С-47 (С-47 «SkyTrai» более известные как «Dakota», прим. BizavNews), сделанные на базе американских самолетов DC-3. На несколько часов «Внуково-3» превратился в настоящую площадку раунгов, где главными действующими лицами стали самолеты и пилоты.

Перед посадкой самолеты прошли парой над полосой – отличная задумка, которая с земли очень здорово смотрелась. Еще во время руления было заметно насколько интересны «Дугласы» – все свободные сотрудники аэропорта буквально высыпали на пер-

рон, чтобы запечатлеть исторический прилет С-47. Честь обслуживания легендарных самолетов выпала компании ВИППОРТ, а размещены С-47 будут на стоянках, предоставленных ЗАО ПО «Космос».

«Нас переполняют эмоции, когда мы видим эти легендарные машины в нашем аэропорту. Для торжественной встречи участников перелета мы подготовили специальные «парадные» стоянки, а также позаботимся о летающих легендах вплоть до их вылета в Жуковский на авиасалон МАКС-2015. Мы очень надеемся, что удастся показать самолеты и на нашей юбилейной Jet Expo 2015, что безусловно станет подарком всем ценителям авиации в год десятилетия выставки», - прокомментировал BizavNews Генераль-

ный директор ЗАО «ВИППОРТ» Игорь Мудрик.

Гендиректор «Русского авиационного общества» и руководитель проекта Сергей Баранов рассказал, что идея пролететь по трассе на самолетах времен Второй мировой войны переросла в интересный международный проект.

Самолеты повторяют маршрут перелета по легендарной воздушной трассе Аляска-Сибирь (АЛСИБ) времен Великой Отечественной войны, по которой в рамках ленд-лиза поставлялись самолеты из США в Советский Союз.

Реализация проекта поделена на два основных этапа – американский (США – Канада – Аляска) и российский (Анадырь – Магадан – Якутск – Красноярск – Екатеринбург – Москва). Перелет начался еще в июле в Грейт Фолс Монтана (США) и завершится в августе на Международном аэрокосмическом салоне в Жуковском. После показа на авиасалоне самолеты будут безвозмездно переданы в Центральный музей Вооруженных сил России.

Американский пилот Фрэнк Мосс, который вместе со своим сыном-пилотом Гленом принимает участие в проекте АЛСИБ 2015, рассказал, что самолеты действительно очень старые. В них отсутствует современная техника. По ходу перелета приходилось производить замену двигателя, чинить различное оборудование. Тем не менее, саму акцию Фрэнк Мосс считает успешной, очень интересной и значимой. «Я думаю, что, по большей части, это все делается для того, чтобы напомнить людям о том, что произошло во время Второй мировой войны. У меня есть



Фото: Дмитрий Петроченко

продолжение ►

те, кто воевал и кто погиб в те годы. К сожалению, не очень много людей в Америке помнят именно об этом перелете самолетов. Мы стараемся напомнить об этих событиях, а также о том партнерстве США и СССР, которое существовало в годы войны. Этот перелет важен и познавателен, прежде всего, для нас самих. Мы начинаем понимать, через что пришлось пройти русским людям», – отметил Фрэнк Мосс.

Воздушная трасса между Аляской и СССР начала свое действие в 1942 году. Американские летчики доставляли самолеты до города Фэрбенкса на Аляске, где советская военная миссия принимала технику. По территории США самолеты перегонялись од-

ним и тем же летчиком, а в СССР – передавались по эстафете. Общая протяженность от Фэрбенкса до Красноярска составляла 6,5 тысяч километров, из них по территории СССР – пять тысяч. С завода в США до фронта в Советском Союзе самолету приходилось преодолевать до 14 тысяч километров. Всего по трассе АЛСИБ доставлено 7908 одномоторных и двухмоторных самолетов.

Помимо поставки самолетов трасса позволяла перевозить грузы: военное оборудование, продовольствие, оборудование для госпиталей, протезы, хозяйственные и канцелярские принадлежности, почту. По АЛСИБу перемещались дипломаты, послы СССР

в США Максим Литвинов и Андрей Громыко и также военные специалисты, а в 1944 году – вице-президент США Генри Уоллес. За время существования трассы с октября 1942 по октябрь 1945 года по ней было перевезено 128371 пассажир, 18753 тонны грузов и 319 тонн почты, в том числе 187 тонн дипломатической.

Один С-47 назван в честь космонавта Алексея Леонова, другой – в память маршала авиации Евгения Логина. Кстати, в этом году исполняется 40 лет совместному российско-американскому полету космических кораблей «Союз-Аполлон», о чем тоже написано на борту одного из С-47.



Фото: Дмитрий Петроченко

Новый комплекс FBO RIGA приоткрыли

Flight Consulting Group, латвийский холдинг, специализирующийся на услугах в сфере деловой авиации, представил авиационному бизнес-сообществу возможности нового ультрасовременного центра деловой авиации FBO RIGA, расположенного в Международном аэропорту Риги (Латвия). Презентация FBO RIGA и осмотр объектов строящегося комплекса состоялись в рамках IV Балтийского форума деловой авиации, который прошел 6-7 августа 2015 года в Юрмале, Латвия.

Новый центр FBO RIGA включает в себя терминал бизнес-авиации площадью 1200 кв. м и отапливаемый ангар площадью 8400 кв. м. Это один из самых масштабных инфраструктурных проектов, которые были реализованы на авиационном рынке стран Балтии и СНГ в последние годы.



Выступая перед участниками Балтийского форума деловой авиации, Леонид Городницкий, совладелец FBO RIGA, отметил использованные при строительстве инновационные технологии и ноу-хау: «Новый центр бизнес-авиации FBO RIGA можно по праву назвать одним из самых современных и технологичных. При проектировании и строительстве объектов мы применили лучший мировой опыт, технологии и практики. К примеру, для увеличения полезной площади ангара была использована безопорная арочная конструкция с пролетом 98 м, которую прочно удерживают железобетонные колонны. Сверху на арках закреплено основное оборудование, включая автоматическую противопожарную систему, LED-освещение, систему обогрева. Это позволило добиться при общей площади ангара 8400 кв. м вместимости 12-14 самолетов различных типов, включая Boeing Business Jet. При этом наш ангар полностью отвечает самым строгим требованиями безопасности».

«Мы уже видим существенный интерес к FBO RIGA со стороны наших клиентов и рады предложить им, в дополнение к действующим контрактам, комплекс выгодных услуг по базированию, хранению и обслуживанию самолетов деловой авиации в Риге. Оснащение нашего ангара позволяет выполнять в нем оперативное техническое обслуживание бизнес-джетов, мойку самолетов и чистку салона. Важным преимуществом также являются места стоянок воздушных судов на перроне непосредственно перед ангаром и терминалом», - подчеркнул Роман Старков, совладелец FBO RIGA.

Внимание участников форума привлекло и уникальное архитектурное решение терминала бизнес-авиации FBO RIGA. Здание неправильной формы органично сочетается с массивным ангаром, создавая единую архитектурную композицию. Терминал

спроектирован с учетом современных требований пассажиров деловой авиации: с одной стороны, он рассчитан на минимальное количество шагов от дверей до трапа самолета и быстрое прохождение всех процедур контроля и досмотра, а с другой – представляет из себя многофункциональный центр с комфортабельными посадочными зонами, VIP-переговорными комнатами и конференц-залом, элегантным баром с видом на летное поле и картинной галереей. Дизайн интерьера разработан известным латвийским дизайнером и выполнен в стиле современной классики.

«В проекте центра FBO RIGA мы стремились предусмотреть все мельчайшие нюансы, чтобы обеспечить лучшие условия для наших клиентов – операторов деловой авиации, владельцев воздушных судов, пассажиров и экипажей. Мы рады тому, что наш проект получил высокую оценку со стороны участников Балтийского форума деловой авиации. Это свидетельствует о том, что мы действуем в верном для рынка направлении», - отметил Роман Старков, совладелец FBO RIGA.

Введение в эксплуатацию центра бизнес-авиации FBO RIGA позволит расширить возможности и другого подразделения холдинга Flight Consulting Group – операционно-диспетчерского центра FCG OPS, который займет часть второго этажа терминала бизнес-авиации. Благодаря полному обновлению FCG OPS сможет нарастить потенциал и повысить эффективность работы, предлагая клиентам еще более качественные услуги по планированию, обеспечению и диспетчерскому сопровождению полетов деловой авиации по всему миру.

Официальное открытие центра бизнес-авиации FBO RIGA состоится 9 сентября 2015 года.

Трафик между Россией и Европой ускорил падение

Консалтинговое агентство WingX Advance выпустило отчет об активности европейской бизнес-авиации в июле 2015 года. В данном месяце трафик в Европе в годовом исчислении вырос на 0,3%. В общей сложности в июле текущего года был выполнен 81081 рейс бизнес-авиации (в июне 2015 года – 80954 полета). С начала текущего года активность бизнес-авиации в Европе снизилась на 0,9% в годовом исчислении (в первом полугодии зафиксировано снижение на 1,1%).

В июле устойчивый рост активности наблюдался на всех 6-ти крупнейших европейских рынках, которые находятся в Западной Европе, – во Франции, Германии, Великобритании, Испании, Италии и Швейца-

рии. В годовом исчислении здесь выполнено на 1700 рейсов больше.

Негатив этого месяца главным образом наблюдался на периферии Европы: российский рынок ускорил снижение до 24% в годовом исчислении (в июне – на 15%), Украина падает на 37%, Турция – на 6%. Австрия и Норвегия снизились на 9%.

Полеты бизнес-авиации в Европу с Ближнего Востока в июле выросли на 22%, а рейсы из Европы в Северную Америку – на 8%. В то же время трафик из стран СНГ упал на 30%. Внутренние полеты в Европе выросли на 1,4%.

Большая часть роста рынка пришлось на активность турбовинтовых и поршневых самолетов, а бизнес-джеты не участвовали в подъеме. В сегменте джетов немного выросли частные полеты, но чартерный трафик упал на 3% по сравнению с июлем прошлого года.

Основными рынками роста сегмента бизнес-джетов в июле стали Италия и Испания, а рейсы из Греции увеличились на 10%. В то же время снижение трафика данного сегмента в Германии и Турции превысило 5%.

Рост чартерной активности наблюдался во Франции и Великобритании. Чартерные и рейсы на самолетах в долевом владении, выполняемые на бизнес-джетах Bombardier, увеличились на 20%, в частности, на семействе Challenger 300.

Тем не менее, самым популярным чартерным маршрутом в июле стал Внуково-Ницца (90 рейсов, но на 20 меньше, чем в прошлом году). Количество чартерных рейсов из Ибицы в июле было на 11% больше, а частных полетов – на 33%. Трафик в Канны вырос на 11% в годовом исчислении.

Управляющий директор WingX Ричард Кое комментирует: «Восстановление спроса на услуги бизнес-авиации в Западной Европе становится все более очевидным, после плохого первого квартала. По крайней мере для Еврозоны тенденция активности до настоящего времени была только положительной. В то же время активность страдает от политического спора России и Украины. И это особенно подорвало спрос на тяжелые и средние самолеты, в частности, в сегменте чартерных рейсов».

WINGX Business Aviation Monitor



Фото: Дмитрий Петроченко

Цены выше – продаж меньше

Консалтинговая компания JetNet выпустила отчет о состоянии вторичного рынка деловых самолетов и вертолетов в июне и первом полугодии 2015 года. В соответствии с отчетом компании, в июне в сегментах бизнес-джетов и поршневых вертолетов наблюдалось снижение относительного количества выставленных на продажу самолетов по сравнению с июнем прошлого года. В то же время инвентаризация газотурбинных вертолетов осталась на прошлогоднем уровне, а

относительное количество продающихся турбопропеллеров выросло в годовом исчислении.

В сегменте бизнес-джетов в июне 2015 года зафиксирован самый низкий с начала «великой рецессии» уровень выставленных на продажу самолетов – 11,2%. Тем не менее, количество самолетов на вторичном рынке по-прежнему значительно выше 2200 единиц. Однако позитивную картину несколько

портит статистика продаж – в течение первых шести месяцев 2015 года количество сделок купли-продажи снизилось на 6,1% по сравнению с тем же периодом прошлого года. Но в среднем бизнес-джеты продаются в этом году на 39 дней быстрее, в то время как запрашиваемые цены стали на 17,7% выше, чем в 2014 году.

Наоборот, в сегменте турбовинтовых самолетов снижение на 10,8% операций купли-продажи было вызвано ростом средних цен на 16,9%. Анализ ситуации в этом сегменте показал, что повышение цен связано с появлением на рынке более новых самолетов. Это указывают на сдвиг в предпочтениях рынка от старой техники в сторону свежих экземпляров. В сегменте газотурбинных вертолетов с начала года произошло снижение сделок на 12,2%. Однако поршневые вертолеты продемонстрировали рост данного показателя на 14,4%. В обоих вертолетных сегментах наблюдалось снижение средних цен с начала года на 7,5% (газотурбинные) и 5,2% (поршневые). Также увеличилось время экспозиции на 49 и 58 дней соответственно.

Сравнение флотов бизнес-джетов и турбовинтовых самолетов, а также глобального рынка в 2014 и 2015 годах показывает, что за пределами США было выставлено на продажу на 52 бизнес-джета меньше, чем в Соединенных Штатах, а турбовинтовых самолетов продавалось на 37 машин больше на международном рынке, чем в США. Всего на июнь 2015 года в Соединенных Штатах находилось в эксплуатации 12097 бизнес-джетов, или 60% от всего активного флота, и 7370, или 50,7%, турбовинтовых самолетов.

Worldwide Trends				
June	Business Aircraft		Helicopters	
	Jet	T/P	Turbine	Piston
In-Operation Fleet	20,290	14,532	20,829	9,824
For Sale	2,272	1,158	1,348	553
% of Fleet For Sale 2015	11.2%	8.0%	6.5%	5.6%
% of Fleet For Sale 2014	11.8%	7.7%	6.5%	6.2%
Change - % For Sale	(-0.6) pt	0.3 pt.	NC	(-0.6) pt
January to June 2015				
Full Sale Transactions	1,117	556	596	532
Average Days on Market	318	321	443	374
Avg. Asking Prices -\$USD mil	\$5.195	\$1.387	\$1.152	\$0.201
Y-T-D January to June 2015 vs 2014				
% Change - Sale Transactions	-6.1%	-10.8%	-12.2%	14.4%
Change - Avg. Days on Market	-39	-40	49	58
% Change - Avg. Asking Prices	17.7%	16.9%	-7.5%	-5.2%

Карманная бизнес-авиация

Ежегодно рынок IT решений для бизнес-авиации пополняется новыми продуктами, рассчитанными на совершенно разные аудитории, от профессиональных брокеров до рядовых потребителей услуг. Разработчики множества приложений, пытаясь угнаться за клиентом, внедряют разнообразные новомодные фишки и адаптируют свои продукты под всевозможные системы. Но вот контент и простота пользования все же оставляют желать лучшего. Совершенно случайно мы попробовали поработать с новым продуктом Aviapages.com и поняли, что удобнее при-

ложения пока нет, по крайней мере для нас. Сегодня у нас в гостях Управляющий Партнер Aviapages.com **Евгений Чупров** и Партнер по развитию Бренда **Юрий Дзун**. Им мы адресовали вопросы.

Обилием мобильных приложений на рынке деловой авиации уже практически никого не удивишь. Есть IT решения, есть приложения для удовлетворения потребностей рядовых потребителей. А какова ваша ниша, каков ваш клиент?

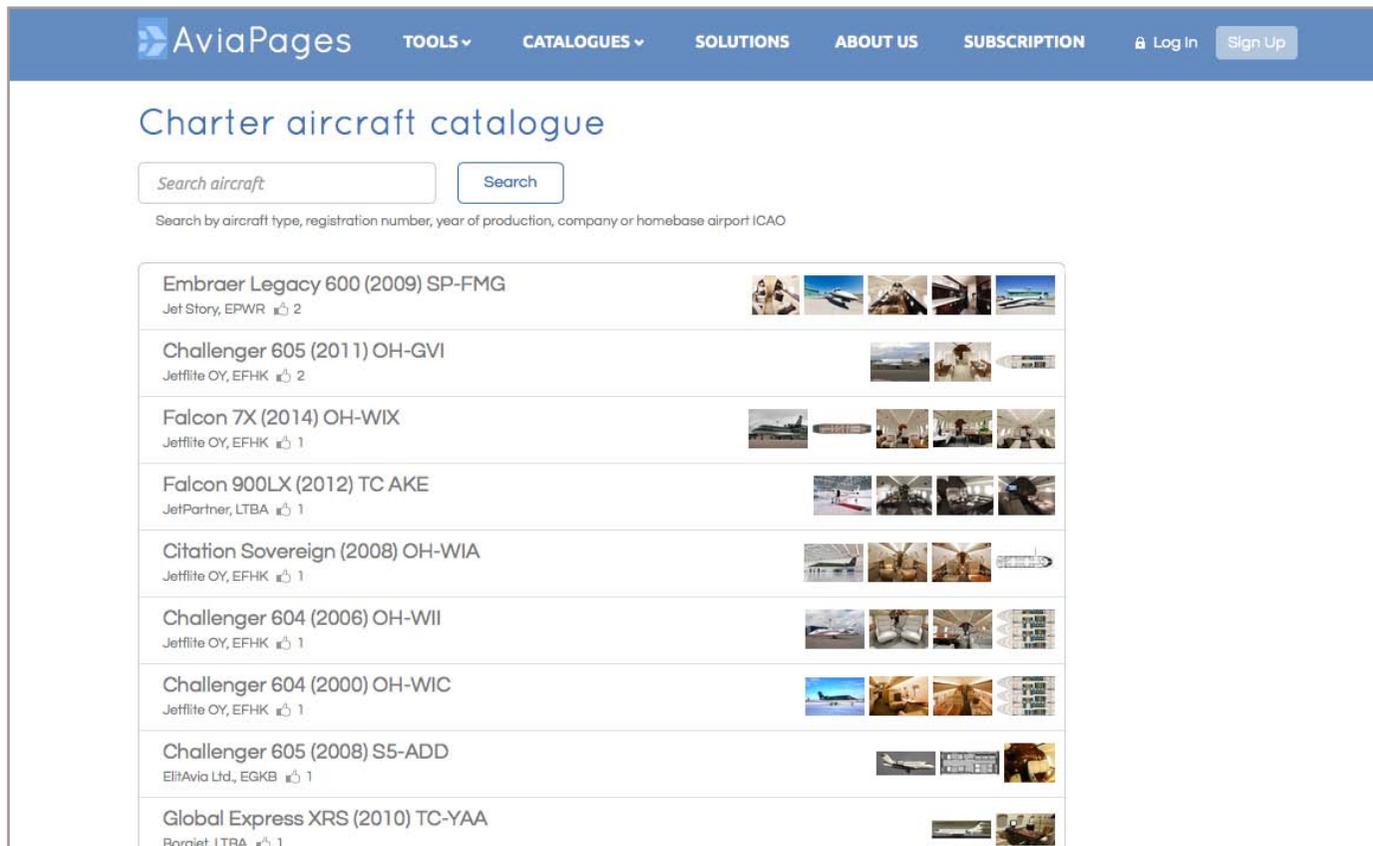
Евгений Чупров: Наша платформа рассчитана, прежде всего, на B2B игроков бизнес-авиации, на людей, которые плотно работают с индустрией и нуждаются в актуальной информации. При этом наш ресурс достаточно прост и понятен для рядового пользователя.

Расскажите, пожалуйста, подробно о вашем функционале. Какие решения являются ноу-хау?

Е.Ч. Aviapages.com располагает 3-мя основными функциями:

1. Калькулятор маршрутов. Это ноу-хау и наша собственная разработка. Калькулятор позволяет оперативно спланировать полет для 50-ти типов воздушных судов с учетом актуальных и исторических ветров, выдавая при этом подробный маршрут, расход топлива для выбранного типа ВС и сопутствующую информацию по аэропортам и поставщикам. Его точность не уступает профессиональным навигаторским решениям, но обладает современным интуитивным интерфейсом. Данный инструмент мы разработали с помощью собственных навигаторов, математических моделей, а также информации от производителей.
2. Каталоги – мощный ресурс, который позволяет найти самолет, брокера, оператора, поставщика различных услуг, будь то FBO или кейтеринг. У нас более 1000 операторов, и многие из них уникальны и не доступны в других платформах. Эта информация открыта для всех.
3. Запрос чартера – удобный и понятный инструмент, который позволяет операторам и брокерам оперативно запросить весь рынок.

продолжение 



The screenshot shows the AviaPages website interface. At the top is a blue navigation bar with the AviaPages logo and menu items: TOOLS, CATALOGUES, SOLUTIONS, ABOUT US, and SUBSCRIPTION. There are also links for 'Log In' and 'Sign Up'. Below the navigation bar is the main heading 'Charter aircraft catalogue'. A search bar is present with the placeholder text 'Search aircraft' and a 'Search' button. Below the search bar, a note indicates: 'Search by aircraft type, registration number, year of production, company or homebase airport ICAO'. The main content area displays a list of aircraft models, each with a title, registration number, and a small gallery of images. The listed aircraft include:

- Embraer Legacy 600 (2009) SP-FMG (Jet Story, EPWR) 2 images
- Challenger 605 (2011) OH-GVI (Jefflite OY, EFHK) 2 images
- Falcon 7X (2014) OH-WIX (Jefflite OY, EFHK) 1 image
- Falcon 900LX (2012) TC AKE (JetPartner, LTBA) 1 image
- Citation Sovereign (2008) OH-WIA (Jefflite OY, EFHK) 1 image
- Challenger 604 (2006) OH-WII (Jefflite OY, EFHK) 1 image
- Challenger 604 (2000) OH-WIC (Jefflite OY, EFHK) 1 image
- Challenger 605 (2008) S5-ADD (EliAvia Ltd., EGKB) 1 image
- Global Express XRS (2010) TC-YAA (Borajet, LTBA) 1 image

Ваша маркетинговая политика. На чем компания «зарабатывает» и какие задачи стоят в среднесрочной перспективе по глобальному расширению?

Юрий Дзун: Мы проводим взвешенную и поступательную маркетинговую политику. Во многом нам помогает наш опыт и экспертиза в индустрии, а так-

же отзывы наших партнеров. Наша цель – обеспечить доступный и удобный инструмент для рынка, что делает наш ресурс долгосрочной инвестицией. Безусловно, наш продукт глобальный, и мы планируем наше расширение практически на всех рынках. Думаю, что первые результаты географии нашей работы уже видны по нашим подписантам на сайте.

Впервые встречается столь удобный и относительно простой инструмент. Как возникла идея создания Aviapages и чем вы нас порадуете в будущем?

Е.Ч. Идея возникла в 2013, и с тех пор мы достаточно долго готовили сайт, запустив его в феврале текущего года. Основной задачей стоит создание удобного и профессионального ресурса для бизнес-авиации по принципу одного окна. В ближайшее время мы введем в наш калькулятор поправку на ветер, возможности API для сторонних ресурсов и систем, возможность разработки собственного профиля ВС с учетом нужд конкретного оператора. По погоде планируем сделать визуальные карты сложных метеоусловий, возможность автоматического отслеживания погоды необходимого аэропорта, с заданным интервалом времени. Есть еще целый ряд информационно-технических новинок, которые находятся в стадии проработки.

А как строится диалог с клиентами и партнерами? Основные принципы вашей работы?

Ю.Д. Мы ведем прямой и открытый диалог с нашими клиентами и партнерами, оперативно отвечаем на их пожелания и вопросы, что позволяет очень динамично развивать продукт. Мы также стремимся подробно рассказать о возможностях нашей платформы, что требует индивидуального планирования и согласования встреч и переговоров, и результаты оправдывают затраченное время всех сторон. Безусловно, основные принципы нашей работы это открытость, создание синергетического эффекта от сотрудничества, постоянное совершенствование Aviapages.com для наших подписантов.

С юбилейным настроем

До начала главного российского события на рынке деловой авиации остается менее месяца. Уже в начале сентября свои двери откроет десятая, юбилейная выставка JetExpo-2015. Судя по предварительным прогнозам, мероприятие не уступит по количеству участников и посетителей предыдущим выставкам. Наш собеседник – Александр Евдокимов, основатель и совладелец Jet Expo, Генеральный директор компании Jet Transfer, который расскажет о подготовке к выставке и сюрпризах, ожидающих посетителей.



Александр, статус юбилейной выставки безусловно придает Jet Expo 2015 дополнительный импульс. Можно ли говорить на данном этапе подготовки, что выставка по количеству участников не будет уступать прошлогодней?

Действительно, десятая выставка – это уже хороший показатель для мероприятия. Но это всего лишь подтверждение о состоятельности и успешности самой выставки как площадки для бизнеса. Выставка как существовала, так и будет существовать. Для участников и посетителей все-таки важна ситуация на рынке и перспективы. Думаю, что каждый будет оценивать для себя сам, насколько интересна ему эта выставка. Уверен, что Jet Expo 2015 не уступит прошлогодней по количеству посетителей, несмотря на нынешнюю ситуацию. Как говорят, во время кризиса нужно развивать и налаживать свои связи. А где же это делать, как не на нашей выставке?

Весь прошлый год рынок деловой авиации в России, да и не только, лихорадило. Многие скептики и вовсе говорят о нецелесообразности подобного рода мероприятий. Ваше мнение, остается ли формат Jet Expo актуальным?

Целесообразность проведения такого рода мероприятий, по моему мнению, всегда актуальна, вне зависимости от ситуации на рынке. Вопрос только в бюджете самого процесса организации и возможности качественного наполнения мероприятия чем-то интересным и полезным. Учитывая, что мы занимаемся выставкой уже 10 лет, то для нас не составит труда максимально оптимизировать наши усилия по организации качественного мероприятия и сохранения привычного для всех формата. А скептикам я

бы посоветовал заняться бизнесом, а не выступать за ограничение возможности тех, кто использует сложные времена себе во благо. Думаю, что какого бы размера ни была выставка, в ней всегда найдутся люди и компании, заинтересованные друг в друге. Поэтому, скажем так – актуальность выставки в таком формате не то что теряется, а наоборот, возрастает. Пусть всем будет удобно и приятно на Jet Expo 2015, а кризисные времена рано или поздно пройдут.

На фоне изменившихся условий работы на рынке, стоит ли ожидать большего числа участников, специализирующихся на сервисных услугах, и некоторого сокращения количества производителей?

Возможно. Посмотрим. Но должен отметить, что все основные производители авиационной техники уже подтвердили свое участие в Jet Expo 2015.

Какую специальную программу открытия готовят организаторы? И ждать ли нам авиационных чиновников, к которым накопилась масса вопросов?

Программа открытия как всегда будет интересной. Ожидаем увидеть на церемонии руководителей отрасли и других уважаемых людей. Конечно, будут присутствовать и чиновники. Уверен, что журналистам будет с кем пообщаться на тему деловой авиации в России.

Как формируется деловая программа выставки? Планируется ли проведение круглых столов и иных мероприятий данного формата?

продолжение ►

Перед началом выставки состоится Форум деловой авиации в Москве – крупнейшая конференция, дающая уникальную возможность получить актуальную информацию о ключевых тенденциях и текущем состоянии рынка. Знаю, что программа будет интересной. Приглашены интересные спикеры и докладчики.

На самой выставке также готовится деловая программа. В основном это будут узконаправленные доклады и презентации компаний участников. Также могу сказать, что для посетителей ожидается большой информационный сюрприз, но о деталях позже.

Несомненно, что Jet Expo - ключевое событие рынка. Задача аналогичных выставок в мире – организовать оптимальную площад-

ку для диалога ключевых игроков отрасли. Удалось ли за историю проведения Jet Expo создать эффективную B2B площадку для компаний и клиентов, или же задачи организаторов менее амбициозны?

С абсолютной уверенностью могу сказать, что свою роль эффективной площадки B2B наша выставка выполняет. Большой интерес у иностранных и отечественных компаний виден и растет из года в год. В последние годы на выставке можно увидеть действительно потенциальных покупателей услуг и техники. Посещение выставки главами компаний и корпораций авиационной отрасли стало хорошим тоном. На выставке подписываются контракты на покупку самолетов и вертолетов, что является неременным атрибутом таких мероприятий и безус-

ловно подтверждает эффективность Jet Expo.

Традиционный вопрос. Что Вы ожидаете от Jet Expo в этом году?

Прежде всего, мы ожидаем много гостей. Jet Expo проходит один раз в год. Уникальность ее не только в том, что это единственная выставка деловой авиации в России, но и в том, что за три дня вы можете познакомиться со всеми без исключения игроками рынка бизнес-авиации страны. Ни на одной выставке за рубежом, будь то Женева или Лас-Вегас, вы не встретите такое количество людей, работающих в деловой авиации в России. И это ключевой момент и успех Jet Expo. Если вы хотите быть успешным в деловой авиации России, то приезжайте 10 сентября утром во Внуково-3. Наша выставка для Вас!

