



Долгие новогодние каникулы наконец-то закончились. Устал народ отдыхать, рынок понемногу оживает и пытается оценить предварительные итоги, где-то позитивные, но по большей части, увы, не очень. Говоря о развитии деловой авиации в 2015 году в нашей стране, нельзя не отметить существенную волатильность рынка бизнес-перевозок, колебания которого неоднократно изменялись в течение года под воздействием внешних факторов от незначительного роста в 3-5% до падения на 35-40%. И хотя итоговая статистика за 2015 год еще не подведена, следует ожидать снижение годовых результатов бизнес-авиации в России в районе 15-17%.

Особенно в течение прошлого года пострадал рынок международных полетов (до -40%), однако несколько приунывших операторов неожиданно порадовала предновогодняя активность работы бизнес-авиации, когда спрос на полеты на зимние курорты Франции, Италии и Швейцарии даже немного вырос относительно 2014 года (на 12-15%). В некоторой степени потери международных направлений компенсировались умеренным ростом спроса (10-15%) на полеты внутри России. Но следует понимать, что российский внутренний рынок является довольно ограниченным по объемам и в 2015 года стал близок к насыщению, то есть к балансу спроса и предложения.

На минувшей неделе ключевые производители начали публиковать свои производственные отчеты за минувшие 12 месяцев. Особых сюрпризов не было, однако Dassault Falcon отличился со знаком «минус». Впрочем, это не катастрофа, а некая коррекция позиций производителя. В ближайшем номере BizavWeek мы представим позицию Dassault относительно ситуации на рынке.



«Ансат» стал VIP-вертолетом

Легкий многоцелевой гражданский вертолет «Ансат» с гидромеханической системой управления получил одобрение от Росавиации и Минтранса России на вариант исполнения пассажирской кабины «Салон»

стр. 23



Год закончился снижением

В последнем месяце 2015 года в Европе в общей сложности было выполнено 51563 рейса бизнес-авиации, что стало самым слабым результатом года

стр. 24



Яркий 2015-й!?

Минувший год несмотря на политические и экономические катаклизмы, выдался достаточно ярким для бизнес-авиации. Многочисленные коррекции прогнозов и амплитудные «качели» трафика запомнятся аналитиком надолго

стр. 25



Часы для настоящих летчиков

История Тенгиза Саникидзе – это история любви. Любви к семье, любимому делу и, конечно же, авиации. На протяжении последних десяти с лишним лет Тенгиз Саникидзе ассоциируется с самым удачным проектом в часовой индустрии

стр. 29

Gulfstream G650



Bombardier реструктурирует продажи бизнес-джетов

Bombardier Business Aircraft продолжает реструктуризацию и усиление своей бизнес-модели с целью улучшить долгосрочную прибыльность. Для этого, подразделение завершило инициативы по увеличению количества прямых рыночных каналов продаж, завершив работу со сторонними представителями по продажам, а также реструктурировав коммерческие соглашения с клиентами. В результате этого, в четвертом квартале 2015 года Bombardier придется выплатить до налогообложения специальные сборы в размере \$ 278 млн., из которых примерно 145 \$ млн. - безналичные средства. Наличные выплаты в 4-м квартале 2015 года составят примерно \$ 50 млн., а остаток будет выплачен в 2016 году.

«Мы меняем нашу стратегию продаж, чтобы сосредоточить внимание на прямых контактах», - говорит Дэвид Колил, президент Bombardier Business

Aircraft. «Это, в сочетании с нашим планом реструктуризации, увеличит долгосрочную прибыльность».

В соответствии с изменениями в стратегии продаж, Bombardier прекращает отношения с торговыми представителями и по дистрибьюторским соглашениям. Компания станет непосредственно отвечать за деятельность по продажам в регионах, усилив свои существующие отделы продаж, что позволит наладить прямые отношения с операторами.

Bombardier Business Aircraft также завершил реструктуризацию некоторых коммерческих соглашений с клиентами. Это привело к отмене 24 твердых заказов, которые имели совокупную стоимость \$ 1,75 млрд. по прайсу 2015 года, и отмене 30 опционных заказов. Производитель рассчитывает продать эти позиции с более высокой рентабельностью.



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

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

Jet24 увеличивает свой флот

Компания Jet24 в финале 2015 года приступила к уже заявленному ранее увеличению и обновлению своего парка бизнес-джетов. В рамках выполнения своих обязательств перед клиентами в управление компании поступил ряд новых самолетов как дальнемагистральных, так и средних.

К первой категории принадлежат выпущенный в 2013 году Falcon 7X (C-GLXC) с плавающим базированием во Внуково-3, Тель-Авиве и Майами, и Global 5000 (OE-IBC), производства 2008 года. Обновление в классе средних бизнес-джетов представлено самолетом Challenger 300 (TC-SPL), произведенным в 2013 году и оснащенный востребованной пассажирами деловой авиацией Wi-Fi опцией.

По мнению Павла Захарова, управляющего директора Jet24, данные самолеты полностью соответствуют

задачам компании и потребностям клиентов. Они демонстрируют хорошие летные показатели при выполнении самых разнообразных миссий в интересах как российских, так и зарубежных заказчиков. В планах компании дальнейшее увеличение своего флота, что безусловно положительно скажется на развитии отрасли в целом.

Компания Jet24 осуществляет весь спектр операций с воздушными судами в категории «бизнес-авиация» – менеджмент, коммерческая эксплуатация, продажа/покупка, консалтинг и аудит – как российского, так и зарубежного базирования. За счет своего участия в работе группы компаний Jet24 также обеспечивает комплекс услуг в сфере трэвела и консьерж-сопровождения, и ведет активную информационно-аналитическую работу через свои медиа-активы.



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

Частный самолет по цене бизнес-класса

В начале декабря прошлого года BizavNews сообщал о запуске прямых VIP-рейсов в Гренобль от компании Jet Partners. Как комментируют в Jet Partners, по итогам выполненных перелетов можно с уверенностью утверждать, что программа стала абсолютным успехом компании. Так, например, 2 января наблюдалась полная загрузка борта, что дает право заявлять о высоком спросе на новую для рынка услугу.

«Безусловно, успех был бы невозможен без помощи со стороны руководства аэропорта Внуково-3, которому представители компании Jet Partners выражают огромную благодарность, как за поддержку проекта, так и за безупречную организацию обслуживания самолета и пассажиров в терминале», - сообщают в компании.

Проект «Частный самолет по цене бизнес-класса» вызвал большой интерес не только у пассажиров, но и со стороны инвесторов. Положительный отзывы пассажиров и успех выполненных рейсов позволяет компании строить оптимистические прогнозы на бу-

дущие перелеты, а появление второго Boeing Business Jet в бизнес-компоновке с российской регистрацией – рассчитывать на расширение географии полетов и увеличение их частоты.

Как рассказали BizavNews в компании, сейчас формируется расписание перелетов на весенне-летний период, которое будет доступно уже в конце февраля. При составлении расписания обязательно учитываются потребности часто летающих пассажиров и постоянных клиентов. В соответствии с тенденциями рынка и потребностями постоянных клиентов Jet Partners планируется выполнение чартерных программ на Лазурный берег, Сардинию, побережье Тосканы, то есть, на направления, где традиционно присутствует высокий спрос на бизнес-класс и рейсы бизнес-авиации.

Напомним, что в стоимость перелета включены «первая парковка» - прямой доступ к бизнес-джету из терминала, персональное авиаменю (кафе «Пушкин»), детские игровые наборы, аксессуары для отдыха на борту, широкий выбор прессы и медиа-развлечений, безлимитный провоз багажа, персональный флайт-менеджер (помощь в прохождении таможни), возможность провоза домашних питомцев и обслуживание в терминалах бизнес-авиации.

Российская компания Jet Partners начала работу на рынке в 2008 году. Сейчас компания также работает в нескольких сегментах и имеет эксклюзивные контракты с владельцами воздушных судов, что позволяет получать лучшие цены на организацию рейсов, в том числе на самолеты, которых нет на открытом рынке. Также компания предлагает услуги корпоративного чартера, авиатакси, санитарной авиации и грузоперевозки. В последнее время набирают обороты спортивные чартеры, вахтовые перевозки и вертолетный трансфер.



УХОД ЗА ИНТЕРЬЕРОМ И ЭКСТЕРЬЕРОМ ВАШЕГО БИЗНЕС ДЖЕТА

- КАЧЕСТВО
- ОТВЕТСТВЕННОСТЬ
- ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД



ЧЛЕН
ОБЪЕДИНЕННОЙ
НАЦИОНАЛЬНОЙ
АССОЦИАЦИИ
ДЕЛОВОЙ
АВИАЦИИ



МОСКВА. АЭРОПОРТ "ШЕРЕМЕТЬЕВО"

Ники Лауда купил Amira Air

Неисполнительный директор Mercedes AMG Ники Лауда вернулся в авиационный бизнес. В конце прошлого года трехкратный чемпион мира приобрел у миллиардера Ронни Печика австрийскую авиакомпанию Amira Air, специализирующуюся на чартерных рейсах бизнес-класса, Об этом сообщает Austrian Wings со ссылкой на Ники Лауду.

Ники Лауда так прокомментировал сделку: «Ронни Печик как-то спросил, не интересует ли меня покупка авиакомпании. Я внимательно изучил предложение и согласился на сделку. Могу сказать, что покупка оказалась безумно дорогой, но я пошел на этот шаг, поскольку считаю, что смогу заработать больше».



Австрийский оператор бизнес-авиации Amira Air – крупнейший в стране. Amira Air предлагает услуги в области управления воздушными судами, САМО, консалтинга, работает на рынке купли/продаже бизнес-джетов и вертолетов. Австрийский оператор входит в тройку крупнейших бизнес-перевозчиков страны. Парк оператора состоит из 14 самолетов Bombardier Global 5000, Challenger 300, Challenger 604 и Citation Jet.

Что же касается деловой авиации, то в настоящее время г-н Лауда счастливый обладатель Global 6000, который чемпион в торжественной обстановке получил в феврале 2015 года. Партнерство между Bombardier и Лаудой было продолжено во время тура на новом Global 6000 в течение всего сезона Формулы-1 2015 года с выступлением знаменитого гонщика на мероприятиях Bombardier Business Aircraft. Global 6000 стал последним в ряду деловых самолетов Bombardier, которыми владел и которые освоил как пилот Ники Лауда. До недавнего времени он летал на Challenger 300 и Global 5000. Но на этом Лауда не остановился. Прошло всего три месяца с момента получения трехкратным чемпионом мира Формулы своего нового бизнес-джета Bombardier Global 6000, как звезда автоспорта сделал новый заказ. Он заказал новейший флагман линейки Global – семитысячную модель. Это заявление, прославленный автогонщик сделал в Женеве перед открытием выставки EBACE-2015.

Трехкратный Чемпион мира Формулы 1 Ники Лауда давно связан с авиацией. Он был основателем компании Air Lauda в 1979 году, а в 2003 году он создал FlyNiki, которую затем продал ее немецкой Air Berlin.

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

На Лазурном берегу все прекрасно

Управляющая аэропортами Лазурного берега (аэропорты Ницца, Канны и Сен-Тропе) компания Aéroports de la Côte d'Azur Group (ACA) подвела итоги работы за 2015 год в сегменте бизнес-перевозок. Как рассказал BizavNews директор по маркетингу ACA Жеральдин Жиро, несмотря на неоднозначные экономические условия работы и геополитический фактор, ушедший год для группы стал рекордным по количеству рейсов. За минувшие 12 месяцев через аэропорты было отправлено 46000 рейсов, что на 3,4% больше показателей аналогичного периода 2014 года.

В вертолетном сегменте рост практически анало-

гичный. В прошлом году было выполнено 54000 вертолетных рейсов, а прирост составил 2%. Благодаря инвестициям в 2015 году были построены специализированные вертолетные терминалы в трех аэропортах, и данная практика будет продолжена и в текущем году.

«Все чаще пассажиры бизнес-авиации и коммерческих линий используют вертолетный трансфер для путешествий по региону. В будущем мы планируем дополнительно построить несколько вертолетных центров в наиболее популярных местах и продолжим развивать географию полетов», - сказал Жеральдин Жиро.



Фото: Дмитрий Петроченко



**НОВЫЙ ЦЕНТР
БИЗНЕС-АВИАЦИИ В РИГЕ**

ОТАПЛИВАЕМЫЙ АНГАР
ВМЕЩАЕТ ДО 5 BVJ's



БУТИК-ТЕРМИНАЛ



ПОЧУВСТВУЙТЕ РАЗНИЦУ!

www.riga.aero

Есть 150

Gulfstream Aerospace за два дня до Нового года передал клиентам сто пятидесятый и сто пятьдесят первый ультрадальний бизнес-джет G650. Поставки состоялись с разницей лишь в несколько часов, поэтому точно сказать кому достались лавры «юбилейного джета» достаточно сложно. Речь идет о бортах 9K-GGB (правительство Кувейта) и частном N688JR. 149-й борт (C-GNDN) отправился в Канаду, став первым G650 в стране «кленовых листьев».

На первые сто пятьдесят машин американской производителю понадобилось лишь три года. За это время американский производитель выпустил 151 ультрадальних самолетов – 108 G650 и 43 G650ER.

«На сегодняшний день флот G650 налетал почти

80000 часов и выполнил более 29000 полетов. В целом, показатель готовности к вылету у G650 составляет 99,7%», - комментируют в Gulfstream.

G650 и G650ER, имеющие дальность полета 7000 миль и 7500 миль соответственно, вероятно, останутся вне конкуренции на рынке, пока Bombardier не выпустит свои флагманские Global 7000 (7400 миль) и Global 8000 (7900 миль). «Удивительно, что G650 владеет этим сегментом так долго», - говорит управляющий директор JetNet IQ Роллан Винсент. «А с недавно анонсированными задержками в программе новых Global он останется монополистом, по крайней мере, еще три года». В 2014 году G650 получил премию Robert J. Collier Trophy, а также имеет почти 60 рекордов скорости.



Gulfstream

SILK WAY BUSINESS AVIATION

An Azerbaijan Airlines Gulfstream G650 private jet is shown from a front-quarter perspective on a runway. The aircraft is painted in the airline's livery, featuring a dark blue upper fuselage with the word 'AZERBAIJAN' and the national flag of Azerbaijan. The background shows a clear sky and some airport infrastructure.

Представляем совершенно новый

G650

Citation CJ2+ уходит в историю

Компания Textron Aviation официально объявила о прекращении производства самолета Cessna Citation CJ2+. Как комментируют в компании, место CJ2+ прочно заняла модель M2 и выпускать практически «одноклассников» не имеет никакого смысла.

«CJ2+ (модель 525A) выпускалась на той же производственной линии, что и CJ3+ и CJ4, поэтому в случае получения заказа, например, для специальных миссий, клиент сможет получить свой самолет, но из линейки продукции на 2016 год CJ2+ исключен», - говорят в компании.

Cessna Citation CJ2+, представитель второго поколения CJ2, представленный в 2005 году, — одна из самых успешных моделей в линейке Cessna CitationJet. Примечательной особенностью Cessna Citation CJ2+, как и всех самолетов Citation CJ, является то, что он сертифицирован для управления одним пилотом. Примечательной особенностью Cessna Citation CJ2+, как и всех самолетов Citation CJ, является то, что он сертифицирован для управления одним пилотом.

M2 же – настоящая надежда Textron Aviation в малом классе. За два года производитель сумел поставить более ста новых самолетов. Cessna 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 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 - 1540 морских миль (2852 км). Самолет способен перевезти 3 пассажиров (при 1 члене экипажа) из Москвы в Лондон и Ниццу/Канны.

В Россию первый M2 был поставлен в июле 2015 г.



Фото: Дмитрий Петрович



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@NEXTANTBBA.COM
+372 630 00 10



«Хелипорт Москва» подвел производственные итоги за 2015 год

«Хелипорт Москва» подвел итоги производственной деятельности за 2015 год. В прошедшем году многофункциональный вертолетный комплекс продемонстрировал активную динамику роста основных показателей.

Так, за 2015 год специалистами «Хелипорт Москва» было проведено оперативное техническое обслуживание (обеспечение полетов) более 2,7 тыс. вертолетов. Рекордными месяцами по данному показателю стали июнь и сентябрь, когда было обслужено 326 и 328 вертолетов соответственно.

Инженерами «Хелипорт Москва» было проведено периодическое техническое обслуживание более 125

воздушных судов, в том числе 96 вертолетов R44 и 28 вертолетов R66. Кроме периодического технического обслуживания, инженерами вертолетного комплекса выполнялись работы по расконсервации двигателей, установке двигателей RR300/A1, сборка после транспортировки. Специалисты «Хелипорт Москва» провели капитальный ремонт вертолета R44. Осуществлен ремонт различного оборудования воздушных судов (более 120 работ).

«Хелипорт Москва» продолжает гармонично сочетать высокие темпы роста производственных показателей с высоким уровнем безопасности и качеством обслуживания воздушных судов.



19 – 21 мая
КРОКУС ЭКСПО



HELIRUSSIA

9-я Международная выставка
вертолетной индустрии

2016



Организатор:

 МИНПРОМТОРГ
РОССИИ

При поддержке:



Устроитель:



Е1000 отправился в свой первый полет

Компания Eric Aircraft объявила о начале летных испытаний своего нового одномоторного турбовинтового самолета Е1000. Первый прототип FT1 с бортовым номером N331FT впервые поднялся в воздух в конце декабря прошлого года. Полет длился 20 минут, замечаний у экипажа к работе систем и поведению самолета в воздухе отмечено не было. Второй летный прототип присоединится к программе испытаний в марте. Как было заявлено ранее, шестиместная машина стоимостью \$2,95 млн. получит сертификат типа в середине 2016 года.

Одновременно с летными тестами Eric осуществляет выпуск комплектующих с целью обеспечения бесперебойности будущих поставок. Сборочная линия компании будет способна производить по самолету в неделю. В случае роста рыночного спроса компания

обещает поднять темп производства. Е1000, созданный на базе сборочного комплекта Eric LT, будет поставляться в полностью заводском исполнении.

Конкурентами модели на рынке станут Daher-Socata TBM 850, Piper Meridian и Pilatus PC-12NG. Самолет будет оснащен Pratt & Whitney Canada PT6-67A с ТВО 3500 часов (мощность 1200 л.с.) и авионикой Garmin G950 с системой синтетического видения и с функцией индикации спутниковой погоды XM Weather. В число опций включены радар, трансивер Iridium GSR56 и радиовысотомер GRA 5500. Максимальная крейсерская скорость Е1000 будет в пределах 600 км/ч, дальность составит 2,970 км, а потолок - 10,400 м. С полной загрузкой и запасом топлива самолет будет способен набирать высоту с вертикальной скоростью до 15 м/с вплоть до потолка.



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

JSSI включил Falcon 7X в программу Tip-To-Tail

Провайдер услуг ТОиР Jet Support Services Inc. (JSSI) продолжает добавлять новые модели бизнес-джетов в свою программу комплексного технического обслуживания Tip-To-Tail (концепция Tip-To-Tail (от носа до хвоста) обеспечивает всесторонний охват по ТОиР почти любой комбинации планера, двигателей и ВСУ). Последним самолетом, для которого доступна эта программа, стал Dassault Falcon 7X. Теперь операторы самолетов этого типа смогут получить весь комплекс услуг ТОиР в одном месте.

По словам старшего вице-президента по развитию бизнеса и стратегическому планированию JSSI Кевина Томаса, в настоящее время в эксплуатации находится более двух сотен бизнес-джетов французского производителя, и еще много самолетов готовится к передаче клиентам.

JSSI представила свою комплексную программу технического обслуживания «Tip-To-Tail» в 1999 году, добавив к своим программам обслуживания двигателей работы на планере и ВСУ. Программа включает в себя обслуживание в режиме 24/7 по всему миру, календарные, часовые и циклические проверки планера, плановое и внеплановое обслуживание ВСУ, обслуживание планера, авионики и cabinного оборудования, профилактические осмотры, восстановление характеристик и обслуживание при непредвиденном отказе двигателей, аренда компонентов, а также работы по будущим обязательным сервисным бюллетеням и директивам летной годности.

Сегодня JSSI предлагает эту программу для более 350 различных моделей самолетов.



С заботой
о вас
в небе
и на
земле

Бизнес авиация
из самого сердца
Европы



UPPER TWO

Avia / Travel concierge



Elit | Avia

+7 495 201-37-55
charter@uppertwo.com
concierge@uppertwo.com
elitavia.com

DC Aviation Al-Futtaim расширяет свою деятельность в Dubai South

После объявления о своих намерениях арендовать дополнительно 10 тыс. кв. метров территории аэропорта Dubai South, бывшего Dubai World Central, компания DC Aviation Al-Futtaim – DCAF (партнерами выступают эмиратская компания Al-Futtaim Group и немецкая DC Aviation) сообщает о расширении своей деятельности в Al Maktoum International Airport.

Как отмечают аналитики компании, эти благоприятные условия существенно увеличат потенциальные возможности DCAF – первого и пока единственного оператора частной и деловой авиации в AMIA. Таким образом, компания будет в состоянии расширить площади уже имеющихся VIP-зала и ангара для того, чтобы удовлетворять растущий спрос.

Хольгер Остхаймер, генеральный директор DC Aviation Al-Futtaim убежден, что актуально растущий спрос на услуги компании, равно как и решение аэропорта Дубай о переносе всей деятельности, связанной с деловыми и частными полетами в Al Maktoum International Airport, побудило Al-Futtaim к подписанию соответствующего арендного договора. «Это соглашение подразумевает, что DCAF и в будущем останется ведущей компанией, предлагающей услуги в области частной и деловой авиации в Dubai South».

Экспансия практически удвоит пропускную способность ангара и позволит DCAF оборудовать два дополнительных дока для технического обслужива-

ния самолетов с проходом посередине, оставляя при этом более чем достаточно места для мастерских и складских помещений.

На сегодняшний день ангар DCAF площадью 5,7 тыс. кв. метров позволяет свободно разместить несколько самолетов класса ACJ или BBJ, сверхдальних бизнес-самолетов таких как Falcon 7X, Global Express или Gulfstream G650. Стратегически идеально расположенные рядом с ВПП ангар DCAF и прилегающий к нему перрон позволяют предоставлять в режиме 24-7 услуги по техническому обслуживанию и эксплуатации личных и корпоративных самолетов всех классов.



Удачный год

Французский производитель DAHER в 2015 году изготовил в общей сложности 55 одномоторных турбовинтовых самолетов ТВМ 900, что является 10-процентным ростом по сравнению с 2014 годом. А также прошлый год стал вторым лучшим годом, начиная с поставки первого самолета ТВМ в 1991 году.

Распределение поставок по регионам мира в 2015 отражает глобальные экономические тренды прошлого года – 44 самолета ТВМ 900 поставлено в США. Латинская Америка занимает второе место – пять самолетов были поставлены в Бразилию и два – в Мексику. Европа стала третьим рынком – две поставки в Германию и по одному – в Испанию и Францию.

«Прошлогодние результаты поставок ТВМ 900 ясно подтверждают ценность нашего скоростного турбопропа, опирающуюся на сервис, который соответствует ожиданиям наших клиентов», - пояснил Николай Шаббер, старший вице-президент подраз-

деления деловых самолетов DAHER. «Добавлением к этому является продолжающийся энтузиазм в сообществе владельцев и операторов ТВМ, наших лучших сторонников».

Николя Шаббер добавил, что 2016 год будет сложным для отрасли. «Тем не менее, мы будем продолжать поддерживать все элементы конкурентоспособности ТВМ: надежный самолет, команда с высокой мотивацией, сеть профессиональных дистрибьюторов и твердая поддержка со стороны материнской компании», - сказал он.

ТВМ 900 является последней модификацией семейства ТВМ компании DAHER (ранние версии – ТВМ 850 и 700). На сегодняшний день в общей сложности поставлено 767 самолетов, а мировой флот налетал около 1,3 млн. часов. Пиковым годом по поставкам ТВМ был 2008, когда клиенты получили 60 самолетов ТВМ 850.



Фото: Дмитрий Петроченко

PILATUS

PILATUS PC-12
ПО ОСОБОЙ ЦЕНЕ

NESTEROV AVIATION

Авторизированный центр продаж Pilatus PC-12

sales@nesterovavia.com www.nesterovavia.aero

Jet24 открывает клуб

Компания Jet24 совместно с партнерами запускает первый в истории индустрии бизнес-авиации общепрофессиональный проект неформального сообщества профессионалов – Jet Friends Club. Клуб станет приватной, но одновременно открытой площадкой для дружеского и неофициального общения всех участников рынка. Jet Friends Club – это новый шаг Jet24 вслед за учреждением премии Jet24 по созданию настоящего сообщества единомышленников, объединенных пониманием высоких стандартов и принципов бизнес-авиации.

Теперь вся российская бизнес-авиация – представители авиапроизводителей, авиакомпаний, VIP-портов, брокеры, профильные журналисты – получит площадку для свободного обмена новостями и мнениями в неформальной атмосфере.

С января Jet24 запускает серию встреч Jet Friends Club, куда приглашает всех участников рынка присоединиться к первому в России неформальному сообществу в сфере деловой авиации.

Формат JFC предполагает товарищеские встречи, которые будут проходить раз в два месяца, и представлять разнообразный активный отдых в формате турниров по покеру, гольфу, бильярду и других интерактивных развлечений. Jet Friends Club – это долгожданная и реализуемая по инициативе Jet24 возможность собраться всем в формате джентльменского клуба.

Первая встреча состоится 29 января в формате покерного турнира для всех, желающих присоединиться к Jet Friends Club. Следите за новостями!



НИКА
РОССИЯ



Производство ювелирных часов по индивидуальным заказам
+7 495 988 73 33 доб. 1295

АэроГео - новый эксплуатант Bell 429

Российская «АэроГео» приступила к эксплуатации нового типа вертолета – двухдвигательного Bell 429. Об этом сообщает корпоративный сайт компании. Известно, что воздушное судно поставлено в VIP-конфигурации с возможностью конвертации для иных миссий. «АэроГео» будет эксплуатировать вертолет в интересах неназванного клиента с базированием в Красноярске. Известно, что эта первая машина, полученная в рамках контракта, подписанного несколько месяцев назад с российской компанией Jet Transfer (официальный представитель Bell Helicopter в РФ и Казахстане).

«Легкий двухдвигательный вертолет Bell 429 на сегодняшний день является одним из самых современных вертолетов в мире. В нем наилучшее соотношение дальности полета и коммерческой загрузки. Салон Bell 429 очень тихий и просторный. В него вмещается семь пассажиров и один пилот. Багажник позволяет без проблем перевозить небольшие сумки. В настоящее время авиакомпания «АэроГео» единственная в Красноярском крае, имеющая данный вертолет», - комментируют в российской компании.

По мнению многих специалистов вертолетной отрасли, вертолет Bell 429 уже давно стал лидером продаж в секторе корпоративного транспорта в России. Общее количество вертолетов этого типа в регионе уже более двадцати.

В середине декабря Jet Transfer сообщил о передаче двух Bell 429 российским заказчикам (об одном из них, как раз и идет речь). Комплектации поставленных вертолетов отвечают самым высоким требованиям конечных пользователей, один имеет корпоративный салон, а второй - укомплектован шикарным VVIP салоном MAGnificent от Mesaer Aviation Group.

Bell-407GX в Куршевеле

Традиционно во время новогодних каникул компания Jet Transfer совместно с Bell Helicopter и группой компаний Внуково-3 представляет свои вертолеты на горнолыжном курорте Куршевель.

На этот раз требовательным российским клиентам был представлен вертолет Bell-407GX. Вечером 4 января в ресторане Le Pilatus состоялась презентация вертолета, на которой выступал самый популярный российский DJ - Smash, а гостей угощали изысканными закусками от шеф-повара и лучшими напитками.

В течение нескольких дней желающие имели возможность совершить демонстрационный полет на Bell-407GX и оценить по достоинству комфорт и безопасность вертолета. Вертолет был оценен пассажирами как отличный вариант транспорта для корпора-

тивных целей, VIP-перевозок и даже для охоты.

«Отдельный от кабины экипажа комфортный салон Bell-407GX это основная отличительная черта наших вертолетов, которую мы демонстрируем клиентам во время таких полетов», - говорит Александр Евдокимов, генеральный директор компании Jet Transfer. «Дорогой вертолет должен быть удобен прежде всего для пассажира. Интерес к вертолетам Bell – огромен и я чрезвычайно рад, что в Куршевеле мы встретились с большим количеством потенциальных заказчиков и уже прорабатываем для них предложения». В настоящее время в России эксплуатируются несколько новых Bell-407GX, а начиная с этого года, начнется поставка еще более совершенных модификации Bell 407 - GXP, с улучшенными характеристиками.



Dassault Falcon «просел»

Французский авиапроизводитель Dassault Falcon подвел предварительные итоги работы в 2015 году. Согласно данным компании, прошлый год стал самым «тяжелым» за последние 10 лет. Основная причина – резкий спад спроса со стороны, так называемых, «перспективных рынков Китая, России и Латинской Америки».

За 12 месяцев прошлого года Dassault Falcon поставил лишь 55 самолетов Falcon 2000S/LXS, 900LX и 7X, против 68 машин годом ранее и 75-и самолетов в 2013 году. Компания также констатирует 72% падения продаж бизнес-джетов (25 самолетов), в то время, как общий портфель заказов на 31 декабря 2015 составил 91 самолет, что на 30 машин меньше, чем годом ранее.

Аналитики уверены, что наиболее всего от кризиса пострадал флагман 7X. И эта тенденция сохранится, как минимум, в 2016 году. За прошедшие 12 месяцев клиенты получили лишь 12 «семерок», тогда как годом ранее эта цифра превышала показатели 2015 года более чем в два раза (28 машин). По мнению экспертов, эта ситуация не связана с общим экономическим фоном. Многие из потенциальных заказчиков 7X ожидают выход на рынок ультрадальнего 8X (вторая половина 2016 года) и предпочитают повременить с приобретением недешевого джета в пользу более современной машины.

Еще одной причиной столь не радужных результатов прошлого года стал отказ NetJets от двадцати самолетов Falcon 2000 в пользу продукции Bombardier, включая Challenger 350, Challenger 650 и Global 6000.

Впрочем, полный финансовый отчет за прошлый год Dassault выпустит 26 февраля 2016.

Декабрь оказался самым сильным для Bombardier

Канадский авиапроизводитель Bombardier в последний месяц ушедшего года поставил заказчикам 34 бизнес-джета семейств Global и Challenger. Традиционно данные по декабрьским поставкам самолетов семейства Learjet будут готовы позже.

По количеству поставок в прошлом месяце лидирует семейство Global. Из 12-ти самолетов Global 6000, клиенты из США получили девять бортов, в Россию отправился один самолет, а еще две машины зарегистрированы на Мальте (VistaJet) и Бермудах. Три самолета Global 5000 переданы заказчикам из США (два борта) и один джет «прописался» на острове Мэн.

На долю семейства Challenger 605/650 пришлось 10 поставок. При этом девять самолетов предназначены

для американских владельцев, один самолет «улетел» в Гонконг. Аналогичная ситуация и с Challenger 300/350. Из девяти поставленных самолетов, восемь бортов получили клиенты из США, один самолет был отправлен в Данию.

До декабря, самым сильным месяцем в 2015 году для канадского производителя был июнь, когда Bombardier удалось поставить 27 самолетов, а самым слабым – август (семь поставок).

По итогам 2014 года, Bombardier поставил 180 новых бизнес-джетов на сумму \$ 6,333 млрд. Из них: 62 Global 5000/6000, 55 Challenger 300, 32 Challenger 605, 18 Learjet 70/75, 10 Learjet 60XR, 2 CL850/870/890 и один Learjet 40XR/45XR.



JSSI упрощает ТОиР

Компания Jet Support Services, Inc. (JSSI), ведущий провайдер услуг ТОиР для бизнес-авиации, представила новую программу обслуживания с принципом «все включено». Новая программа JSS1 станет более всеобъемлющей по сравнению с зарекомендовавшей «Tip-to-Tail», которая была брендом JSSI в течение десятилетий. В дополнение к обслуживанию двигателей, планера и ВСУ, в одном ежемесячном платеже за новый пакет владельцы самолетов получают почти весь спектр обслуживания при эксплуатации реактивных самолетов, в том числе обновление ливреи, интерьера, авионики и многое другое.

Нил Бук, президент и главный исполнительный директор JSSI отмечает: «Как компания мы стремимся лидировать и приносить инновации в наш сегмент рынка. С пакетом JSS1 мы приступаем к разработке совершенно нового типа программ почасовой стоимости технического обслуживания для владельцев бизнес-джетов и операторов. Практически, при отсутствии исключений новая программа одновременно уменьшает «запутанность» и административную сложность, которая обычно сопровождает обслуживание самолета. JSS1 также будет дополняться крайне высоким уровнем обслуживания клиентов. Уровень сервиса, на который в нашей отрасли все должны иметь право, на самом деле немногие получают», - добавил г-н Бук.

В настоящее время компания предлагает программу JSS1 для Bombardier Global Express и Global 6000, BBJ и Gulfstream G650 и G550. В дополнение к возможности модернизации, JSS1 включает в себя покрытие от коррозии, а также обширный список услуг консьерж-службы, которая будет настроена для каждого оператора индивидуально в зависимости от требований.

Катастрофы сокращаются, инциденты растут

Количество инцидентов со смертельным исходом на бизнес-джетах, зарегистрированных в США, в минувшем году сократилось более чем на 50%, говорится в исследовании AIN. За 12 месяцев 2015 года в авиакатастрофах с участием бизнес-джетов погибло 13 человек (две аварии) против 30 годом ранее (в шести происшествиях). Между тем, количество «не смертельных» происшествий в прошлом году увеличилось в три раза с шести в 2014 году до восемнадцати в минувшем.

Что же касается бизнес-джетов, зарегистрированных в других юрисдикциях, то здесь динамика похожая. Количество происшествий без смертельных исходов увеличилось с четырех в позапрошлом году до 11

в минувшем. Количество фатальных инцидентов в 2014 году составило 19 случаев, против одиннадцати в прошлом году. Самой громкой катастрофой прошлого года эксперты AIN называют инцидент с Eclipse 500.

С турбовинтовыми самолетами по всему миру в прошлом году произошло больше фатальных событий, нежели годом ранее. С «американскими» турбопропами зарегистрировано 10 катастроф, в которых погибло 28 человек (годом ранее эти цифры составляли 9 и 24 соответственно). В мире в прошлом году произошло 12 катастроф, в которых погибли 43 человека, против восьми аварий и 35 погибших годом ранее.



NetJets получил первый Latitude

Американский долевого оператор NetJets получил первый бизнес-джет Citation Latitude. В середине января самолет приступит к полетам в рамках «демонстратора» (N550QS). Ожидается, что NetJets проведет несколько крупных демонстрационных туров, не исключено, что и в Европе. Коммерческие полеты по программам «долевого владения» Citation Latitude начнут в июне текущего года.

Всего же в рамках контракта с Textron Aviation от 2012 года NetJets оформил 25 твердых заказов и опцион на 125 машин на общую сумму в \$2,3 млрд (в ценах 2012 года). Ожидается, что 25 машин будут получены в течении двух лет с момента поставки первой машины.

Citation Latitude выходит на рынок с улучшенными летно-техническими характеристиками, в том числе увеличенной дальностью и улучшенными взлетно-посадочными характеристиками. Максимальная дальность нового самолета составляет 5278 км/2850 морских миль, что на 277 км/150 морских миль больше расчетных данных, а разбег при взлете сократился до 1091 метра (3580 футов), по сравнению с ранее рассчитанными 1116 метрами (3660 футов). Также Citation Latitude имеет дальность полета 5000 км (2700 миль) на высокой крейсерской скорости.

Citation Latitude стал очередной новой разработкой Cessna, в которой использованы некоторые отработанные технологии и узлы, а также добавились новые возможности. Latitude достались некоторые узлы крыла, кормовая секция и двигатели PW306D от 12-местного Citation Sovereign+. При этом фюзеляж растянут, и салон является на данный момент самым широким среди самолетов Cessna, причем по всей длине, а она превышает 21 фут, пассажир может встать в полный рост.

Первый чартерный ACJ318 в США

Дочерний оператор холдинга Jet Aviation – Jet Aviation Flight Services – вывел на чартерный рынок первый в США бизнес-джет ACJ318. 18-местный самолет внесен в свидетельство эксплуатанта компании (PART 135) и с февраля текущего года доступен для выполнения чартерных рейсов (сейчас самолет летает исключительно в интересах владельца).

Jet Aviation Flight Services – один из крупнейших бизнес-операторов США, с офисами в Тетерборо, Ван Найс и Чикаго. Компания представлена во всех сегментах, начиная от бизнес-чартеров и управления ВС и заканчивая услугами ТОиР и FBO. Сейчас суммарный парк Jet Aviation Flight Services превышает сто воздушных судов.

Новый лайнер компания получила после кастоми-

зации в Тулузе (самолет 2013 года выпуска). ACJ318 способен выполнять беспосадочные перелеты на расстояния до 7800 км.

Сейчас парк ACJ в США остается удивительно небольшим, и в Jet Aviation Flight Services надеются, что наличие этого самолета у компании сможет повлиять в будущем на портфолио производителя в США. Как рассказали BizavNews в компании, предполагается, что самолет будет выполнять как внутренние перелеты, так и международные, включая Нью-Йорк – Пекин, Даллас – Токио, а также в страны Ближнего Востока и Европы. Первые шесть недель после прилета в США ACJ318 закончит полеты в интересах владельца и после этого будет доступен для чартеров. Ожидается, что стоимость летного часа составит \$15000 и налет до 300 часов в год.



Дубайский офис ACS бьет рекорды

Компания Air Charter Service подвела предварительные итоги работы своего дубайского филиала (ACS Middle East) за 12 месяцев 2015 года. Согласно данным компании, во всех сегментах, где присутствует ACS, зафиксирован рост и предварительно можно говорить о том, что 2015 год станет рекордным для компании в регионе, несмотря на определенную нестабильность рынка. Как комментирует управляющий директор ACS Middle East Эндрю Саммерс, за этот период существенно, на 30%, увеличилась численность персонала, и удалось создать оптимальную команду для ведения бизнеса в регионе, при этом учитывая все особенности рынка и клиентов.

«Еще рано подводить окончательные итоги 12-ти месяцев работы, так как количество запросов на выполнение чартеров продолжает расти. На фоне сворачивания военных операций в Ираке и Афганистане, а также нормализации ситуации с Ираном, наблюдается определенный толчок к увеличению спроса для этих регионов. Классические бизнес-чартеры также традиционно прибавляют в период новогодних праздников. Можно смело говорить о том, что ACS закончит календарный год, как минимум, с пятнадцатипроцентным ростом выручки», - комментирует г-н Саммерс.

Также в компании отметили, что запуск обновленного сайта для Ближнего Востока способствовало росту запросов на услуги ACS Middle East.

Окончательные итоги финансового года ACS подведет лишь в феврале 2016 года. Напомним, что в первом полугодии общий рост доходов составил 41% по сравнению с тем же периодом прошлого года.

В новый год – с «новым лицом»

АО «Авиакомпания «Меридиан» завершила разработку и внедрение новой версии официального корпоративного сайта эксплуатанта www.meridian-avia.com.

Новая версия сайта позволяет посетителям сетевого ресурса ознакомиться с основными достижениями «Меридиан» за предыдущие годы, публикациями о деятельности эксплуатанта в средствах массовой информации, получить информацию о действующих сертификатах и лицензиях, а также о топ-менеджменте перевозчика.

В модуле «Корпоративная жизнь» представлена фотогалерея, в которой опубликованы фотографии с ключевых мероприятий из жизни Авиакомпании. Модуль «Empty Legs» позволяет участникам рынка бизнес-перевозок получить информацию по акту-

альным предложениям об организации перевозок по системе «Empty Legs».

На каждом слайде сайта размещены кнопки со ссылкой на страницы Авиакомпании в ведущих социальных сетях (Facebook, Twitter).

Модуль администрирования сетевого ресурса перевозчика позволяет осуществлять сопровождение сайта собственными силами эксплуатанта, что обеспечивает оперативное информирование посетителей о новых достижениях и событиях в жизни авиакомпании.

«Использование передовых разработок и технологий в формировании положительного имиджа авиакомпании позволит усилить лидирующие позиции эксплуатанта на рынке бизнес-авиации», отметил Генеральный директор «Меридиан» В.А. Лапинский.

The screenshot displays the website interface for Meridian Aviation. At the top, there is a header with contact information: "АО «Авиакомпания «Меридиан» 117335, Москва, улица Гарибальди, д. 15, тел. +7 495 500 3221 факс: +7 495 589 9756, com@m-meridian-avia.com". There are also social media icons for Facebook and Twitter, and a "Book flight" button. The main navigation menu includes: "о компании", "парк ВС", "услуги", "партнеры", "контакты". The central content area features a section titled "Услуги по поддержанию летной годности ВС" (Services for maintaining airworthiness of aircraft). The text in this section states: "Авиакомпания является единственным авиаперевозчиком на территории СНГ и третьим – вне границ Евросоюза, способным предложить свои услуги по поддержанию летной годности собственникам ВС европейской регистрации, а также зарегистрированным в реестрах Бермудских и Каймановых островов, острова Мэн, Арубы и Мальты. Специалисты Авиакомпании в полном соответствии с требованиями международного воздушного законодательства, обеспечат комплекс мероприятий по контролю своевременности устранения дефектов, соблюдению требований Maintenance Program при проведении технического обслуживания ВС, оценке эффективности программ технического обслуживания и контролю выполнения применимых директив, указаний и требований по поддержанию летной годности ВС." At the bottom of the page, the same contact information and social media icons are repeated.

Старт поставок Legacy 450 в Европу

Embraer Executive Jets за день до наступления нового 2016 года начал поставки новейшего Legacy 450 европейским клиентам. Первым оператором в Старом Свете стала люксембургская компания Smart Air SA, которая будет управлять самолетом от имени брюссельской ASL (там же джет и будет базироваться). Начиная со второй половины января, Smart Air SA будет предлагать Legacy 450 для чартеров.

Напомним, что накануне нового 2016 года, Embraer Executive Jets передала клиенту первый серийный бизнес-джет Legacy 450. Как сообщает производитель, первым владельцем самолета стала американская компания LMG – крупный поставщик аудио/видео оборудования. Самолет с бортовым номером N456LG будет выполнять рейсы в интересах топ-менеджмента компании между Орландо, Лас-Вегасом, Нэшвиллом, Далласом и Детройтом, где расположены штаб-квартира компании и центральные офисы.

В сентябре прошлого года производитель получил от Федеральной авиационной администрации США (FAA) сертификат типа на бизнес-джет Legacy 450. Месяцем ранее аналогичный сертификат был получен на родине, в Бразилии, а в октябре 2015 года производитель сертифицировал джет в Европе.

В ноябре 2015 года Embraer сообщил об увеличении дальности полета Legacy 450 до 5370 км, что на 602 км больше, чем у сертифицированной в августе версии самолета. Данный шаг направлен на укрепление позиций компании в очень конкурентной нише средних деловых самолетов. Первая поставка обновленной версии намечена на третий квартал 2016 г. В Embraer сообщают, что цена на обновленный бизнес-джет не будет отличаться от стоимости базовой модификации и составит \$16,57 млн.

Национальный перевозчик Ливана получил Legacy 500

Компания Embraer Executive Jet (подразделение Embraer по производству деловых самолетов) передала национальному авиаперевозчику Ливана – компании Middle East Airlines (MEA) – первый бизнес-джет Legacy 500. Об этом сообщает Corporate Jet Investor со ссылкой на источник в компании. Самолет с бортовым номером OD-CXJ был доставлен заказчику в самый последний день ушедшего года.

О контракте на Legacy 500 стало известно в мае 2015 года в рамках европейской выставке EBACE. Впрочем, количество заказанных машин до сих пор не известно. Новый самолет будет эксплуатировать дочерняя компания MEA – Cedar Jet, созданная недавно для «удовлетворения растущего спроса на бизнес-перевозки в регионе», - говорится в официальном сообщении MEA.

Legacy 500 представляет собой совершенно новую разработку, и унифицирован на 95% с меньшим Legacy 450. На самолет устанавливается авионика Pro Line Fusion компании Rockwell Collins. Кроме того, он имеет электродистанционную систему управления (fly-by-wire). Кстати, Legacy 500 является самым маленьким самолетом бизнес-класса, который имеет ЭДСУ. Практическая дальность полета Legacy 500 с двумя пилотами и четырьмя пассажирами на борту составит 3000 морских миль (5500 км), максимальная высота полета – 45000 футов (13,7 тыс. м), крейсерская скорость – 0,82М. Максимальная вместимость бизнес-джета составляет два пилота и 12 пассажиров. Каталожная стоимость Legacy 500 составляет более 19 млн. долл. В салоне Embraer Legacy 500 может разместиться до 12 пассажиров, при этом стандартная комплектация салона предусматривает установку восьми пассажирских мест.



В FBO RIGA открывается линейная станция для бизнес-джетов

FBO RIGA, оператор самого современного и крупнейшего в странах Балтии центра бизнес-авиации, компания SOLINAIR, сертифицированный провайдер технического обслуживания воздушных судов, в сотрудничестве с Lufthansa Bombardier Aviation Services, объявляют об открытии станции линейного технического обслуживания воздушных судов бизнес-авиации в центре FBO RIGA в Международном аэропорту «Рига» (Латвия).

С 10 января 2016 года новая линейная станция центра FBO RIGA будет предоставлять широкий перечень услуг, включая ежедневные, еженедельные и транзитные чеки, инспекции фюзеляжа и силовых установок, замену компонентов, плановое и внеплановое техническое обслуживание, AOG-поддержку и

другие. Все работы будут осуществляться сертифицированными техническими специалистами SOLINAIR в строгом соответствии с требованиями EASA Part-145.

Линейная станция центра FBO RIGA будет обслуживать воздушные суда различных типов, включая Bombardier CL 604/605, Global Express/XRS/5000/6000, Embraer Legacy 600/650, Challenger 800/850. По запросу клиентов будут также предоставляться услуги по линейному техническому обслуживанию самолетов Gulfstream 650, Dassault Falcon 7X, Airbus ACJ, Boeing BBJ, а также других моделей Gulfstream, Dassault, Bombardier-Lear, Cessna и Hawker. Линейная станция будет функционировать круглосуточно.



«За годы работы FBO RIGA зарекомендовала себя как надежный партнер, которого отличает гибкий клиентоориентированный подход. Мы внимательно относимся к потребностям и пожеланиям каждого нашего заказчика и партнера, и открытие станции линейного технического обслуживания продиктовано прежде всего спросом на данные услуги в центре FBO RIGA. Мы благодарны нашим партнерам - Lufthansa Bombardier Aviation Services и SOLINAIR – за оказанную поддержку в этом проекте, и рады уже в январе 2016 года предложить нашим клиентам первоклассные услуги по техническому обслуживанию самых популярных в регионе типов воздушных судов бизнес-авиации», - отметил Роман Старков, совладелец FBO RIGA.

«Центр FBO RIGA располагает всей необходимой инфраструктурой для проведения технического обслуживания воздушных судов, включая оборудованный по последнему слову техники самолетный ангар и прилегающие к нему парковочные зоны. Кроме того, Рига выгодно расположена относительно стран СНГ, России и Европы. Мы уверены, что запуск станции линейного технического обслуживания в центре FBO RIGA позволит нашим клиентам сократить издержки на ТОиР, получая при этом услуги высшего качества от надежного партнера», - подчеркнул Леонид Городницкий, совладелец FBO RIGA.

С момента открытия в начале сентября 2015 года центр бизнес-авиации FBO RIGA обозначил качественно новый уровень в обслуживании рейсов бизнес-авиации, пассажиров и экипажей, благодаря первоклассному сервису и исключительной функциональности. Комплекс состоит из бутик-терминала, высокотехнологичного отапливаемого ангара площадью 8400 м², перрона с местами стоянок для воздушных судов и вертолетной площадки.

«Тулпар Эйр» получил новый Global 6000

Казанский бизнес-оператор «Тулпар Эйр», входящий в ГК «Тулпар», в самом конце декабря прошлого года получил с завода канадской компании Bombardier новый бизнес-джет Bombardier Global 6000 (самолет 2015 года выпуска с заводским номером 9700). Самолет зарегистрирован в России и внесен в свидетельство эксплуатанта (бортовой номер RA-67241). Получить комментарии представителей компании в период новогодних каникул BizavNews не удалось.

В настоящее время согласно данным Росавиации, парк «Тулпар Эйр» состоит из самолетов Bombardier Global 5000, двух Bombardier Challenger 300, одного Bombardier Challenger 850, одного Cessna 525 Citation Jet и одного Як-40.

Авиакомпания «Тулпар Эйр», вместе с «Тулпар Техник», «Тулпар Хеликоптерс» и «Тулпар Интерьер Групп», входит в ГК «Тулпар». Бизнес-оператор работает на внутреннем и международном чартерном рынке авиаперевозок с 2004 года (была создана на базе авиакомпании «Атлас») и имеет коммерческий сертификат эксплуатанта и сертификат АОН. Базируются самолеты в Казани, Бегишево, Новосибирске, Красноярске, Москве.

Также в Казани оператор располагает собственным центром по техническому обслуживанию самолетов Як-40, Як-42, Challenger 300/850, CRJ 200, Global 5000 и ремонту их компонентов. В распоряжении «Тулпар Эйр» и собственный центр по оперативному

и плановому техническому обслуживанию вертолета Airbus Helicopters EC-135 и AgustaWestland AW139.

«Тулпар Эйр» - официальный перевозчик Федерального космического агентства «Роскосмос» (с 2011г.) и официальный перевозчик Группы компаний «ТАИФ», одного из ведущих игроков на рынке нефтехимической промышленности России.

Global 6000 представляет собой обновленный и брендированный самолет Global Express XRS, который вышел на рынок в 2004 г. как улучшенная версия исходного Global Express, сертифицированного в 1998 г. С переходом на Global 6000 компания Bombardier выстроила единую брендовую линейку от Global 5000 (укороченная версия с меньшей дальностью полета) через Global 6000 к Global 7000 и Global 8000 – новым бизнес-джетам ультрадальнего класса, которые были официально анонсированы в октябре 2010 г., а их выход на рынок ожидается в 2016 и 2017 г. соответственно. Когда Bombardier освоит одновременное производство всех четырех моделей семейства Global: 5000, 6000, 7000 и 8000, компания сможет предоставить заказчикам выбор самолетов с дальностью от 9630 до 14630 км.

На сегодня Global 6000 имеет самый большой размер салона среди всех самолетов, специально спроектированных для применения в деловой авиации. В трех отделениях салона могут комфортабельно разместиться 15-16 пассажиров. Многие самолеты имеют приватную каюту в хвостовой части салона, многие оснащены бортовой кухней в передней части салона и практически во всех имеется второй туалет спереди. Самолет с типичным оборудованием способен перевозить 10-11 пассажиров, с полностью заправленными баками. При крейсерской скорости 0,85М максимальная дальность с 8 пассажирами составляет 11112 км.



Фото: Дмитрий Петроченко

«Ансат» стал VIP-вертолетом

30 декабря 2015 года легкий многоцелевой гражданский вертолет «Ансат» с гидромеханической системой управления получил два Одобрения главного изменения от Росавиации и Минтранса России (выполняют функции по сертификации авиатехники вместо Авиационного регистра Межгосударственного авиационного комитета с декабря 2015 года) на вариант исполнения пассажирской кабины «Салон» (VIP) и «Применение системы кондиционирования воздуха». Получение сертификата позволяет начать коммерческую эксплуатацию этой модификации вертолета. Интерес к ней проявляют российские и зарубежные заказчики. Кроме того, заинтересованность к вертолету уже проявило Министерство промышленности Российской Федерации.

Одно из преимуществ вертолета «Ансат» по сравнению зарубежными аналогами – самая большая по объему кабина среди вертолетов данного класса, в которой можно разместить до 7 пассажирских мест.

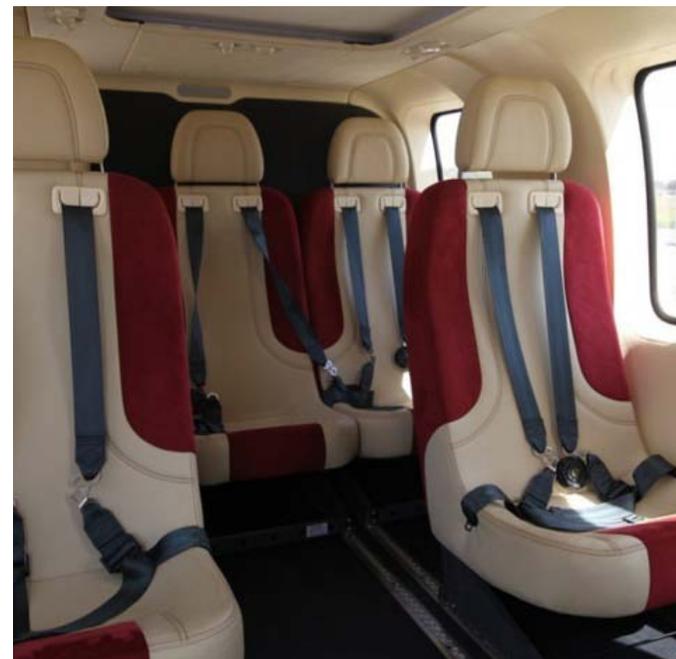


Это позволяет выполнить салон в пассажирской VIP версии максимально комфортным. При компоновке салона на 5 посадочных мест грузовая кабина позволяет разместить шкаф для одежды и полноценное багажное отделение со встроенным мини-баром. Пассажирская кабина оборудована системами вентиляции и кондиционирования воздуха с индивидуальными точками обдува и освещения. Салон оборудован энергопоглощающими креслами с подлокотниками, амортизирующими вибрацию. Кроме того, для удобства пассажиров установлены авиакресла с активным шумоподавлением.

«Работа над модернизацией наших вертолетов не прекращается», – утверждает генеральный директор холдинга «Вертолеты России» Александр Михеев. «Подтверждение этому – уникальный вертолет «Ансат».

По словам генерального директора Казанского вертолетного завода Вадима Лигай, в настоящее время ведутся работы по модернизации топливной системы вертолета и установке дополнительных баков объемом до 200 кг для увеличения дальности полета. В разработке проект установки аварийстойкой топливной системы объемом около 750 кг и увеличение ресурсных показателей.

Казанский вертолетный завод (КВЗ), входящий в холдинг «Вертолеты России», – разработчик и производитель вертолета «Ансат». Предприятие приступило к сертификации гражданской версии вертолета с гидромеханической системой управления (ГМСУ) в 2011 году. Ранее КВЗ разработал вариант «Ансата» с передовой электродистанционной системой управления полетом (КСУ-А), который опередил время – нигде в мире гражданские вертолеты с такой системой управления не сертифицировались, и даже



основные требования к этой инновационной системе в мировой практике еще не выработаны.

Для скорейшего вывода вертолета на рынок было принято решение скорректировать программу «Ансата» с учетом наличия требований к традиционной для вертолетостроения гидромеханической системе. «Ансат» с гидромеханической системой управления получил дополнение к сертификату типа АР МАК, позволяющее осуществлять пассажирские перевозки на коммерческом рынке в конце 2014 года. В мае этого года сертификат типа получил медицинский вариант уникального вертолета. Уже на VIII Международной выставке вертолетной индустрии HeliRussia 2015 холдинг «Вертолеты России» заключил первые контракты на поставку пассажирской версии вертолета «Ансат» производства КВЗ.

Год закончился снижением

Консалтинговое агентство WingX Advance выпустило отчет об активности европейской бизнес-авиации в декабре 2015 года. В последнем месяце 2015 года в общей сложности было выполнено 51563 рейса бизнес-авиации (в ноябре 2015 года – 56200 полетов), что стало самым слабым результатом года, но это на 1,7% больше в годовом исчислении. Общая годовая активность бизнес-авиации в Европе в годовом исчислении снизилась на 0,6%, что эквивалентно сокращению трафика на 4866 рейсов.

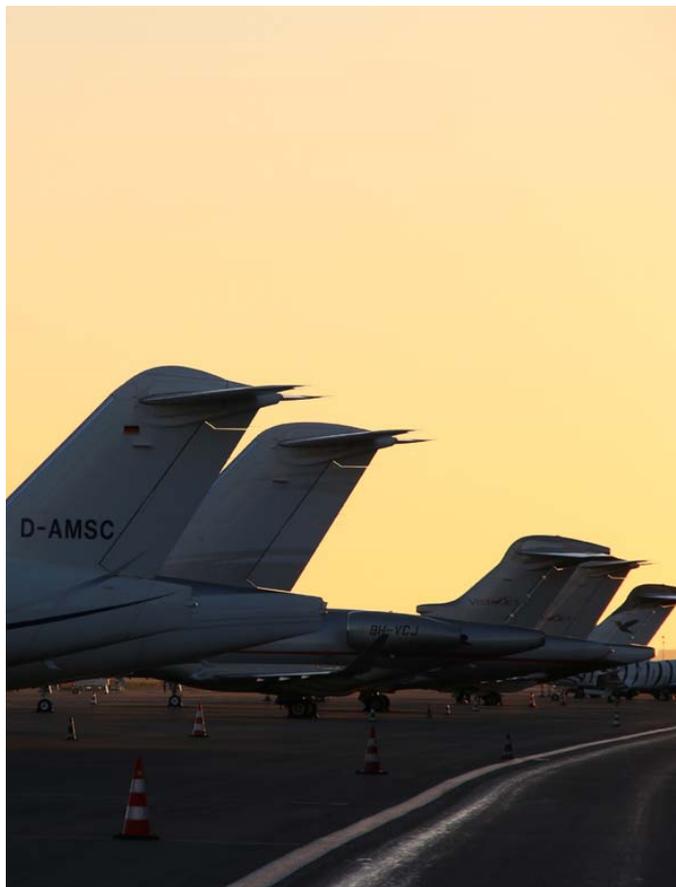


Фото: Дмитрий Петроченко

Прирост активности в декабре пришелся на трафик поршневых самолетов, который увеличился на 28% в годовом исчислении, а за весь год рост сегмента составил на 5%. Бизнес-джеты, выполняющие 60% всех рейсов бизнес-авиации, сократили трафик в прошлом месяце на 4%, а по итогам 2015 года активность в этом сегменте упала на 2,5%.

Совокупная активность деловой авиации в декабре показала устойчивый рост на большей части Западной Европы, особенно в Германии, где 27% рейсов были выполнены на поршневых самолетах. Также сильный годовой рост активности наблюдался в Испании, Австрии и Швеции.

В то же время в Великобритании и Франции зафиксирован скромный рост, что, тем не менее, укрепило небольшое восстановление активности в этом году. В декабре чартерный трафик в Великобритании вырос более чем на 5%, но на 3% снизился во Франции. В Испании увеличились на 16% частные полеты, а в Италии коммерческие рейсы упали на 7%.

Внутренние европейские рейсы в декабре выросли на 3%, а в течение года рост составил 1%. Однако рейсы в Южной и Восточной Европе по-прежнему незначительно снижаются, а трафик деловой авиации из СНГ упал на 22%.

В декабре рейсы из Северной Америки снизились на 2%, оставшись на уровне 2014 года, а трафик из стран Ближнего Востока упал на 12%, но здесь остался небольшой положительный тренд по итогам года. Рейсы между Европой и Африкой упали на 15%, а за весь 2015 год это направление потеряло 9%.

Сверхдальние бизнес-джеты в течение всего 2015 года сохраняли положительный тренд, хотя по ито-

гам года средняя активность снизилась. В декабре дальние самолеты Bombardier лидировали в большинстве сегментов, увеличив трафик на 3% в годовом исчислении.

Активность легких бизнес-джетов в конце 2015 года стабилизировалась. На фоне этого, тенденции четвертого квартала показали ослабление спроса на самолеты VLJ, рост миграции в сегмент начального уровня, в частности, на CJ1. А турбовинтовой PC-12 в декабре показал рост на 7% и по итогам 2015 года – на 4%.

Активность деловой авиации в европейских аэропортах в основном уменьшилась за исключением частного трафика в Цюрихе и Фарнборо и чартеров в Лутоне и Чампино. В сегменте бизнес-джетов наибольший рост в декабре наблюдался в Биггин-Хилл.

Исполнительный директор WingX Advance Ричард Кое комментирует: «Этот месячный всплеск активности поршневых самолетов льстит спросу на бизнес-джеты, который по-прежнему в целом слаб. В частности, слабость наблюдается на периферийных рынках, таких как Россия и Турция. Но в прошлом году появились признаки консолидации в Западной Европе, трафик в Германии, Великобритании, Франции и Испании вырос по сравнению с 2014 годом. Особенно в этих странах стабилизировался рынок легких джетов, что может задать рост в 2016 году. В то же время средний и тяжелый сегменты бизнес-джетов по-прежнему выглядят слабыми, но спрос на ультрадальние самолеты является позитивным, и много бизнес-джетов суперсреднего класса вступили в эксплуатацию во флотах оператор, что также способствует росту».

[WINGX Business Aviation Monitor](#)

Яркий 2015-й!?

Минувший год несмотря на политические и экономические катаклизмы, выдался достаточно ярким для бизнес-авиации. Ралли производителей, многочисленные коррекции прогнозов и амплитудные «качели» трафика запомнятся аналитиком надолго. Год действительно стал ярким, но с какой приставкой? Впрочем, окончательные итоги минувших двенадцати месяцев еще не подведены – ждем финансовые отчеты и окончательные цифры по международному трафику и именно тогда можно смело ставить жирную точку.

Начнем с прогнозов – они более-менее утешительные. Согласно многочисленным исследованиям, в ближайшие 10 лет производители поставят заказчикам 9100 новых самолетов на сумму \$259 млрд. Таким образом, аналитики немного скорректировали свои прошлогодние прогнозы. В 2014 году цифры по

поставкам были более скромны: 8190 бизнес-джетов стоимостью \$198 млн. Согласно последним данным среднегодовой темп роста составит 3%. Лидером поставок вновь остается Северная Америка. В цифровом исчислении на рынок будет поставлено 4850 самолетов на \$130 млрд. Далее идут Европа и Африка (2100 воздушных судов на \$64 млрд.), Ближний Восток и Азиатско-Тихоокеанский регион с 1500 самолетов стоимостью \$54 млрд. и Латинская Америка (650 самолетов на сумму \$11 млрд.). Ультрадальние бизнес-джеты и самолеты с большими кабинами по-прежнему будут лидировать с точки зрения количества поставленных машин. Ожидается, что в ближайшие десять лет на их долю придется 3400 поставок на \$175 млрд. На средний сегмент придется 3280 поставок на \$66 млрд. Прогноз по легким джетам почти не претерпел изменений – 2420 самолетов на \$18 млрд.

Что же касается вторичного рынка, то здесь ситуация следующая. В соответствии с последними докладами экспертов, по итогам 2015 года было выставлено на продажу приблизительно 11% от всего эксплуатируемого флота бизнес-джетов, при этом данное значение по-прежнему ниже исторически среднего уровня в 13%. В то время как запасы «молодых» самолетов (от 0 до 10 лет) выросли на 2%, относительное количество «очень молодых» воздушных судов (от 0 до 5 лет) снизилось на 2%, а общее снижение в данной категории относительно 2014 года составило 12%. Количество выставленных на продажу самолетов возрастом от 6 до 10 лет выросло на 20%. При этом только 7% «молодого» флота продается в Северной Америке. В последнем опросе игроков рынка бизнес-авиации, проведенного различными финансовыми институтами, отмечается слабость сегмента деловых самолетов с большими салонами, что объясняется в основном проседанием спроса со стороны развивающихся рынков. Приблизительно 61% респондентов отметили значительное негативное воздействие от слабости развивающихся рынков и девальвации валют, а 62% считают крупногабаритные самолеты наиболее пострадавшими в данной ситуации.

Главными ньюсмейкерами 2015 года конечно же стали производители, которые с усиленной энергией пытались доказать, что они лучшие. В итоге мы увидели первые полеты новых джетов от Gulfstream, Dassault, Cessna, первые поставки бразильских Legacy 450/500, канадского Challenger 650 и Honda Jet. Однако не обошлось и без громких финансовых новостей. Но обо всем по порядку и начнет, пожалуй, с производителей.



Фото: Дмитрий Петроченко

продолжение ►

Законодатель моды в ультрадальнем классе Gulfstream Aerospace в мае прошлого года впервые поднял в воздух свой новый самолет G500, который является частью нового семейства самолетов производителя (G500 и G600). 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. Сейчас же в летной программе участвуют три прототипа, что дает повод надеяться, что ранее обозначенные сроки сертификации не будут скорректированы. А уже в ноябре прошлого года Gulfstream представил переработанный полноразмерный макет самолета Gulfstream G600, который отличается максимальным простором, удобством, комфортабельностью и эффективностью. Сертификация G600 планируется на 2018 год с вводом в эксплуатацию в 2019 году. Но, а самой важной вехой прошлого года для американского производителя стала юбилейной поставка 150 самолета G650. На первые сто пятьдесят машин американской производителю понадобилось лишь три года.

Канадский Bombardier в прошлом году также радовал публику хорошими новостями, продемонстрировав первые два летных прототипа Global 7000 на самой современной сборочной линии компании в Торонто. На первом опытном Global 7000 уже установлены двигатели, а структурные компоненты смонтированы, в том числе все секции фюзеляжа, крылья, шасси и хвостовое оперение. Второй опытный прототип находится на окончательной стадии сборки. Также на различных стадиях производства и монтажа находятся еще два прототипа. Анонс программы семейства ультрадальних бизнес-джетов Global 7000 и 8000 состоялся в сентябре 2010 года. Global 7000 по размерам больше своего собрата и имеет расчетную дальность 7300 морских миль (10



пассажиров, экипаж из четырех человек и скорость 0,85 Маха). Более короткий Global 8000 будет летать на дальность 7900 миль при тех же условиях, но с восемью пассажирами. Global 7000 получил самый большой в бизнес-классе салон, а Global 8000 – увеличенную дальность полета. Если 7000 перевезет десять человек без дозаправки из Лондона в Сингапур, из Нью-Йорка в Дубай или из Пекина в Вашингтон, то 8000 с восемью пассажирами на борту перелетит из Сиднея в Лос-Анджелес, а из Гонконга или Мумбаи в Нью-Йорк. А уже под занавес года пришла приятная новость - NetJets ввел в эксплуатацию первый Bombardier Challenger 650, начав таким образом историю обновленного джета популярного семейства Challenger. И даже волевое решение о закрытии программы суперсреднего Learjet 85 навряд ли испортило общий позитивный фон.

Dassault Falcon как всегда не остался в стороне, активно продвигая две принципиально новые модели – 8X и 5X. «Восьмерка», которая является крупнейшим, самым быстрым и самым дальним самолетом из шести бизнес-джетов французского производителя, поднялась в небо в феврале прошлого года. Сертификации EASA и FAA нового бизнес-джета Falcon 8X ожидается в середине 2016 года, а первые поставки намечены на вторую половину года. Как отмечает производитель, с восемью пассажирами и тремя членами экипажа новый французский флагман будет способен пролететь 6450 морских миль на скорости 0,80 Маха. Он оснащается усовершенствованной версией двигателей Pratt и Whitney Canada

продолжение ►

PW307D (тяга на 5% больше по сравнению с PW307A у Falcon 7X). В сочетании с модернизированным крылом, новая силовая установка позволит 8X тратить на 35% меньше топлива, чем любой другой самолет в сегменте ультрабольшой дальности, что соответствующим образом отразится на эксплуатационных расходах. А уже в июле мир увидел и вторую новинку от французского производителя – 5X. Falcon 5X был анонсирован на NBAA-2013 в Лас-Вегасе и стал одним из самых ожидаемых среди новых моделей бизнес-джетов. Самолет, стоимостью \$45 млн. и способный перевозить до 16 пассажиров, долгое время оставался под завесой тайны. По слухам, французам даже пришлось приостановить проект в результате кризиса 2008 года и произвести ревизию программы. В результате бизнес-джет вырос в размере и перешел в более высокий класс. Первый полет нового бизнес-джета планируется на начало 2016 год, а ввод в эксплуатацию – на 2017 год.

Для бразильского Embraer минувший год стал настоящим прорывом в «среднем классе». В течение года активно продолжались поставки новейшего Legacy 500, который уже завоевал признание на всех континентах, но, а самым важным событием стала передача первого Legacy 450, который к моменту начала поставок получил улучшенные летно-технические характеристики. Legacy 500 представляет собой совершенно новую разработку, и унифицирован на 95% с меньшим Legacy 450. На самолет устанавливается авионика Pro Line Fusion компании Rockwell Collins. Кроме того, он имеет электродистанционную систему управления (fly-by-wire). Кстати, Legacy 500 является самым маленьким самолетом бизнес-класса, который имеет ЭДСУ. Практическая дальность полета Legacy 500 с двумя пилотами и четырьмя пассажирами на борту составит 3000 морских миль (5500 км), максимальная высота полета — 45000

футов (13,7 тыс. м), крейсерская скорость — 0,82М. Максимальная вместимость бизнес-джета составляет два пилота и 12 пассажиров.

Cessna (Textron) на протяжении года оставалась главным ньюсмейкером на рынке. В самом начале года в торжественной обстановке с производственной линии в г. Вичита вышел первый серийный Citation Latitude., поставки которого активно начались со второй половины 2015 года. Citation Latitude стал очередной новой разработкой Cessna, в которой компания использовала «антикризисный» подход к проектированию. То есть были использованы некоторые отработанные технологии и узлы, к которым добавились новые возможности. Latitude достались некоторые узлы крыла, кормовая секция и двигателя PW306D от 12-местного Citation Sovereign +. При этом фюзеляж увеличен, и салон является на данный момент самым широким среди самолетов Cessna, причем по всей длине, а она превышает 21 фут, пассажир может встать в полный рост.

В течение же года Textron Aviation неоднократно говорила и о своей новой разработке - суперсреднем Citation Longitude. В Textron ожидают, что новый бизнес-джет стоимостью в \$ 25,9 млн. впервые поднимется в воздух уже в текущем году, а год спустя будет поставлен первому заказчику. В конструкции Longitude будут такие же, как на меньшем Latitude, сечение фюзеляжа, окна, пассажирские сиденья и алюминиевые конструкции, но он будет на девять футов (2,7 м) длиннее. Бизнес-джет будет иметь пассажирский салон длиной 31 фут (9,5 м) с 8 пассажирскими креслами, грузоподъемность с полной заправкой топливом в 1950 фунтов, а максимальный взлетный вес около 55000 фунтов. Взлетная дистанция при максимальном взлетном весе составит примерно 5400 футов (1650 м). При полетах

на расстояние до 2000 миль самолету потребуется взлетно-посадочная полоса длиной до 4000 футов. Максимальная крейсерская скорость составит M=0,84, а максимальная допустимая эксплуатационная скорость M=0,86.

А уже под конец года производитель объявил, что планирует выйти на рынок больших бизнес-джетов, разработав с чистого листа новый самолет Citation Hemisphere с дальностью полета 4500 морских миль. Longitude и Hemisphere присоединятся к Citation Latitude, тем самым полностью укомплектовав семейство из трех новых самолетов Citation с большими салонами. Новейший Citation Hemisphere займет место флагмана производителя. Предполагается он будет стоить \$30-35 млн, диаметр поперечного сечения фюзеляжа составит 2,59 м (102 дюймов), а также самолет получит несколько передовых для Cessna технологий, в том числе ограниченную электродистанционную систему управления полетом. По графику первый полет Hemisphere должен состояться в конце 2019 года.

Для швейцарского Pilatus Aircraft минувший год также выдался весьма удачным. Компания продолжала активно испытывать свой первый бизнес джет PC-24 поставки которого, начнутся в следующем году. Сейчас Pilatus Aircraft обеспечен производством PC-24 на три года. Напомним, что на майской выставке EBACE-2014 Pilatus Aircraft открыла прием заказов на PC-24, стоимостью \$8,9 млн. По сообщению производителя, в течение первых двух дней работы выставки портфель заказов пополнился на 84 самолета. Таким образом, все слоты на поставку PC-24, запланированные между началом поставок в

продолжение 

2017 году и до конца 2019, были проданы. Продажи осуществлялись на основе обязательных договоров и невозмещаемых депозитов, и все заказчики бизнес-джета взяли на себя такие обязательства. В Pilatus приняли сознательное решение не принимать заказы на поставку в 2020 и позднее, предпочитая подождать развития ситуации на рынке. После того как самолет будет сертифицирован, компания объявит планы открытия слотов на поставку PC-24 после 2020 года. Согласно данным компании, самолет будет иметь дальность 3300 км (2051 миль) и развивать крейсерскую скорость с шестью пассажирами на борту равной 786 км/ч (или 488 миль/ч). Самолет оснащен двумя установленными на пилонах в хвосте силовыми установками Williams FJ44-4A, а также оборудован большой, как на PC12, грузовой дверью и герметичным багажным отделением со свободным доступом во время полета. Основными преимуществами этого «внедорожного» самолета перед «одноклассниками» будут взлетно-посадочные характеристики, позволяющие самолету взлетать с дистанции 820 м (2690 фут), а посадочная дистанция будет составлять 770 м (2526 футов). Шасси самолета PC24 будет предназначено для полетов с грунтовыми и травяными взлетно-посадочными полосами, позволяя использовать Pilatus PC-24 в труднодоступных и с неразвитой инфраструктурой аэропортах во всех частях мира. Но, а под занавес 2015 года швейцарцы представили новую версию своего популярного турбопропа PC-12NG. Если кратко охарактеризовать модель нынешнего года, то можно смело говорить об улучшенных летно-технических характеристиках и комфорте для пассажиров.

И наконец долгожданная мировая новость пришла из стана Honda Aircraft. 23 декабря 2015 года компания Honda Aircraft в торжественной обстановке в

своей штаб-квартире в Гринсборо, Северная Каролина, передала бизнес-джет HondaJet первому клиенту. Это событие последовало после получения 8 декабря HondaJet полного сертификата типа FAA. HondaJet стал первым в Японии самолетом, который был полностью разработан частной компанией и без поддержки со стороны государства. Бизнес-джет может принять на борт до 8 пассажиров и способен лететь со скоростью более 770 км/ч и на высоте свыше 13 тысяч метров. Стоимость самолета составляет примерно \$4,5 млн.

В прошлом году мы вновь много говорили о сверхзвуке и на то были веские причины. Aerion Corp. и Flexjet LLC сообщили, что американский оператор разместил заказ на 20 самолетов Aerion AS2 - первых в мире серийных сверхзвуковых бизнес-джетов. Flexjet станет первым оптовым покупателем AS2. Aerion и Flexjet совместно создадут уникальный проект внутренней отделки AS2 в стиле роскошных интерьеров недавно представленного компанией Flexjet флота самолетов Red Label. По прогнозам Flexjet, многие клиенты посредством инновационной программы Глобального доступа будут заказывать джеты AS2 в сочетании с другими самолетами Flexjet большей пассажироместимости, пользуясь скоростными преимуществами AS2 в случаях с особенно плотными графиками перелетов - например, при необходимости осуществлять межконтинентальные перелеты туда и обратно за один день.

Но не только производители «отличались» в прошлом году громкими заявлениями и анонсами. Пожалуй, самой крупной сделкой по приобретению за последние несколько лет можно назвать покупку Luxaviation ExecuJet Aviation Group за неназванную сумму (по мнению аналитиков сумма может соста-

вить сотни миллионов евро). Как и в случае с другими приобретениями люксембургской компании, ExecuJet будет продолжать работать под собственным именем и с нынешней управленческой командой. Приобретение швейцарской компании делает Luxaviation вторым оператором в мире, после NetJets (около 700 самолетов), по управляемому авиапарку. А к концу нынешнего десятилетия люксембургский оператор планирует увеличить свой флот до 500 самолетов.

А на рынке FBO настоящая сенсация. BBA Aviation Plc (BBA), один из крупнейших в мире провайдеров ТОиР и обслуживания бизнес-джетов, согласился на условия по 100% приобретению Landmark Aviation. Активы Landmark Aviation оценены в \$2,065 млрд. В начале 2016 года акционеры BBA Aviation должны официально одобрить достигнутые договоренности. После этого BBA Aviation Plc безусловно станет самым крупным игроком на рынке деловой авиации. Ранее, BBA уже приобрел главного конкурента Landmark Aviation – Signature Flight Support, которому, впрочем, сохранили бренд.

От Landmark Aviation новым владельцам достанутся 68 собственных FBO (плюс 133 комплекса, доставшихся от Signature Flight Support) и около ста действующих контрактов на управление воздушными судами. Услуги по ТОиР, которые раньше предоставлял Landmark Aviation, будут доступны через TECHNICAir и CSE Citation Centre – бренды, ранее принадлежавшие Signature Flight Support.

В ближайших номерах BizavWeek мы подробно расскажем, как пережил этот год отечественный рынок деловой авиации и поговорим об авиационном сегменте.

Часы для настоящих летчиков

История Тенгиза Саникидзе – это история любви. Любви к семье, любимому делу и, конечно же, к авиации. На протяжении последних десяти с лишним лет Тенгиз Саникидзе прочно ассоциируется на рынке с самым удачным проектом в часовой индустрии, который смог пережить кризисы последних лет, при этом не потеряв своих позиций и объемов производства. А креатив и нестандартный подход в области маркетинга делает бренд НИКА наиболее востребованным на отечественном рынке. Для того, чтобы нашим уважаемым читателям было понятно, что представляет из себя империя Тенгиза Амирановича представим небольшую справку.

NIKA GROUP – это российский ювелирный часовой холдинг. История NIKA GROUP началась в 2003 году с основания компании НИКА. С сентября 2013 года НИКА стала полноправным холдингом под названием NIKA GROUP, который объединил в себе несколько ювелирно-часовых брендов. На сегодняшний день NIKA GROUP имеет собственное производство, выпускающее продукцию под несколькими популярными брендами и развитую дистрибьюторскую сеть по всей России и СНГ. Розничная сеть фирменных салонов насчитывает 15 магазинов. Фирменная сеть франчайзинга – 6 магазинов, 19 «островов». В штате компании трудится более 500 сотрудников,

в партнерскую сеть входит 120 сервисных центров, работающих в крупных городах России.

Часовой завод НИКА выпускает ежемесячно более 20000 золотых и серебряных изделий. Ассортиментный ряд насчитывает свыше 1500 моделей, а также коллекции ювелирных письменных принадлежностей и браслетов уникальных плетений. В августе часовому заводу «Ника» исполнилось 12 лет. Таков возраст ювелирных часов в России XXI века и таков период формирования у россиян мысли о том, что «отечественное – это снова хорошо».

Это сейчас бренд НИКА прочно ассоциируется на рынке с элитными часами и успешным проектом. История же Тенгиза Саникидзе, как бизнесмена началась почти двадцать лет назад, в условиях, которые сейчас «вспоминаются» с содроганием. Сразу после службы в армии будущий совладелец NIKA Group пришел работать на Тбилисском ювелирном заводе: «крепил» бриллианты и был очень любознательным. Любые мелочи были в зоне внимания, а отсутствие смекалки и хоть какой-либо «изюминки» у коллег, вызывало явное раздражение.

«На протяжении моей работы в Грузии я постоянно впитывал любую информацию, параллельно придумывая, а как бы я это сделал самостоятельно, вне определенных шаблонов? И когда я приехал впервые в Москву, мои познания быстро нашли свое применение. Я был приглашен в достаточно крупную ювелирную компанию, где начинал с ремонта украшений. За относительно небольшой срок мне удалось организовать 11 ювелирных производств. Благодаря креативу и сплоченной команде, за 12 лет наше



продолжение ►

небольшое предприятие превратилось в лидера на отечественном рынке часов. Мы не стремимся стать крупными, ведущими и прочими «выделяющимися». Наш бизнес – это удовлетворения собственных целей и устремлений, без лишнего пафоса», - рассказывает Тенгиз Амиранович.

Часовое производство очень похоже на сборку авиационных двигателей. Нет, не цехами, а ювелирной точностью. Мы побывали на заводе НИКА и действительно были поражены организацией самого процесса, от разработок заготовок, до появления на свет готового изделия. Впрочем, мы обязательно подробно расскажем об этом в ближайших номерах BizavWeek – это стоит отдельного материала.

А вот как Тенгиз Саникидзе пришел в авиацию, и почему родилась идея создания отдельной «авиационной линии» – это отдельная тема.

«Еще несколько лет назад я очень боялся летать на самолете. Странно, но в бытность увлечения профессиональным волейболом я безумно много путешествовал по стране, именно по воздуху Проблем не было. Но вот настал момент, когда меня «переклинило». Страх оказался выше моих возможностей. Я панически боялся подходить к самолету, а сам взлет и посадка давались мне «через алкоголь». Что делать? Ответ нашелся совершенно неожиданно. Представьте, я как-то приобрел простой компьютерный диск «Флайт симулятор» и вдруг меня затянуло. Спустя какое-то время мой друг пригласил на полет, но уже на настоящем профессиональном симуляторе Airbus A320, который я, кстати, чуть позже купил в личное пользование. Время шло, я стал достаточно хорошо зарабатывать, и моя аэрофобия, вернее на тот момент ее отсутствие, вдруг превратилась в настоящее увлечение. Мне катастрофически не хватало неба.

Вначале были полеты на самолетах и вертолетах моих друзей, но после получения «летных прав», я окончательно «перебрался» в кабину пилотов. Мне всегда были интересны различные типы воздушных судов, поэтому я с легкостью освоил Challenger 604, Cessna Sovereign, Eclipse 500, Diamond DA-42 и Pilatus PC-12. Но моей любовью остается Hawker 1000. Именно поэтому он стал моим первым личным самолетом. Я приобрел его вместе с друзьями, не колеблясь, и это стало одним из самых важных событий в моей жизни. За штурвалом я провел более 1000 часов и выполнил более 300 посадок. Я летаю постоянно и вдвойне приятно, что семья мне доверяет. Я очень аккуратно управляю самолетом, потому, что летаю именно для них.

Еще одной моей страстью являются вертолеты. Здесь я опробовал, практически, все. В моей копилке и Bell 407/429, и Airbus Helicopters EC120/AS350/EC130/AS355, и конечно же Robinson R22/44. У нас достаточно много партнеров в Европе и достаточно большая бизнес-активность, но найти время для полетов мне удается всегда. Я постоянно летаю на Лазурный Берег где беру в аренду самолет и «рассекаю» по Европе. Кстати, в Старом Свете я летаю только на «руках» без автопилота. Кайф и практика», - продолжает Тенгиз Амиранович.

Увлечение авиацией главы компании не могло повлиять и на основной бизнес НИКИ. Именно нестандартный подход к формированию модельного ряда – основной конек компании. Почему бы не сделать авиационную линию, подумали в холдинге, и сделали. Причем, до этого такая идея некому и в голову не приходила. И вот теперь у компаний, работающих в сегменте бизнес-перевозок, появилась уникальная возможность по-настоящему удивить своих партнеров VVIP презентом. NIKA GROUP запустила линейку

часов и аксессуаров из драгоценных металлов (золото 585-й и 750-й пробы, серебро 925 пробы), инкрустированные драгоценными, полудрагоценными и синтетическими камнями.

«Задняя крышка часов может также изображать неповторимые силуэты самолетов или двигателей. Но, настоящее ноу-хау компании – возможность инсталляции, например, движущейся турбины и винтов, которая приводится в действие специальной кнопкой. Однако в конечном итоге все зависит только от воображения клиента. Наша компания может реализовать любой проект заказчика, предложив оптимальные решения. Количество изделий может начинаться от одного экземпляра. Что же касается цены, то здесь все зависит от клиента. Для небольших партий из серебра стоимость экземпляра начинается всего лишь от 25000 рублей. При этом вы точно нигде не найдете аналогичных часов. Даже, если часы выполнены из золота с россыпью драгоценных камней и с уникальными техническими решениями, то цена таких произведений искусства также вполне может быть доступной. Но самое приятное для нас это то, что авиационная линейка нашла своих потребителей и количество заказов постоянно растет», - резюмирует Тенгиз Саникидзе.



Самолет недели

Оператор: **NetJets Europe**

Тип: **Dassault Falcon 7X, CS-DSC**

Год выпуска: **2012**

Место съемки: **декабрь 2015, Basle/Mulhouse/Freiburg - Euro Airport (BSL / LFSB)**



Фото: Дмитрий Петроченко