



BizavNews уделяет большое внимание новинкам международного авиапрома. Мы стараемся не пропустить ни одной новости о последних моделях бизнес-джетов и вертолетов. Но есть один класс, о котором мы пишем достаточно мало. Это современные «семейные самолеты», которые воплощают в себя передовые технологии, оптимальные возможности и комфорт.

На прошлой неделе мы отправились во французский Тарб, где нас по-домашнему приняли друзья из DANER. Да, это поездка запомнится надолго. Мы осмотрели завод, выполнили демонстрационный полет на новом ТВМ930, слетали в рыбный ресторан в соседний город и побывали на Атлантике. Поездка получилась не совсем официальной, по крайней мере, атмосфера располагала больше к дружескому уикенду, чем к серьезным разговорам о рынках, цифрах и трендах.

Впервые мы столкнулись с тем, что перед нами были открыты все двери, мы могли делать все что угодно, конечно в рамках приличия. Нас не просили присылать материалы на согласование, а выданной информации хватить на несколько интересных материалов. Мы узнали об истории DANER, которая очень тесно связана с Россией. DANER – уникальная компания, которая ценит свои традиции и знает себе цену. Здесь люди любят то, что делают своими руками, а их улыбки и радушие располагают к себе гостей, дистанцируя от текущих проблем. А красота Пиреней и вовсе влюбляет в себя с первого взгляда. О самолетах и истории компании мы сделаем подробный отчет. Одно ясно сразу – мы обязательно сюда вернемся, благо поводов предостаточно!



## Высокий полет

Глава представительства Global Jet Евгений Ключков рассказал о ситуации на рынке

стр. 24



## Проблемы Центров Бизнес Авиации в России

В рамках дискуссии «Деловая авиация: векторы развития» Генеральный директор «ДжетПорт СПб» Сергей Пугин обрисовал основные проблемы, с которыми сталкивается сегмент обслуживания рейсов деловой авиации

стр. 26



## Рынок чартеров отражает деловую активность

На первой выставке деловой авиации RUBAE 2018 мы поговорили с заместителем коммерческого директора по чартерным и грузовым перевозкам авиакомпании «РусЛайн» Владиславом Жуковым

стр. 28



## Слово ОНАДА

Центральным мероприятием выставки RUBAE 2018 стала деловая программа, организатором которой стала ОНАДА. На выставке нам удалось побеседовать с Исполнительным директором ОНАДА Анной Сереежкиной

стр. 29

Gulfstream  
G500



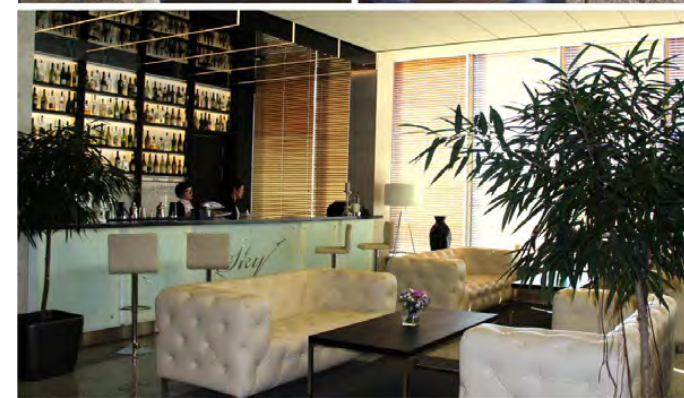
## Новые возможности для российских владельцев и операторов

Федеральное Агентство Воздушного Транспорта (Росавиация) выдало сертификат организации по техническому обслуживанию компании Jet Aviation Vienna GmbH (входит в Jet Aviation) Согласно документу, компания получает права на проведение оперативного и периодического технического обслуживания самолетов Bombardier Challenger/Global/Learjet, а также Textron Citation 525/550/560 и Gulfstream GV-SP, зарегистрированных в РФ.

«Мы рады возможности расширить ассортимент услуг, предлагаемых клиентам, и пригласить к сотрудничеству владельцев и операторов бизнес-джетов, эксплуатируемых в Российской Федерации. Спрос на услуги по ТОиР бизнес-джетов в этом регионе очень высок. Расширение возможностей отделения компа-

нии станет хорошим подспорьем в работе чрезвычайно загруженных филиалов, действующих в Базеле и Женеве», - комментируют в компании.

Глобальный оператор бизнес-авиации Jet Aviation начал работу в Международном аэропорту Вены, открыв подразделение Jet Aviation Vienna в октябре 2014 года. Открытию нового подразделения предшествовало подписание соглашения Jet Aviation с компаниями GATE V и FAME Executive Aviation, которые до этого являлись провайдерами услуг ТОиР и FBO в Вене. Получив возможность работы в столице Австрии, компания также обзавелась ангаром площадью 4000 кв. м., где размещен авторизованный сервисный центр Cessna, который проводит плановое и внеплановое обслуживание, а также услуги AOG.



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

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

## G650 сможет летать в Лондон-Сити

Gulfstream начинает подготовительные работы по получению сертификата от администрации аэропорта Лондон-Сити (London City Airport), позволяющего выполнять полеты в аэропорт на самолетах G650.

В начале недели первый самолет выполнил несколько посадок и взлетов. В четвертом квартале 2018 года ожидается получение сертификата. До настоящего времени одобрение на посадку в Лондон-Сити имели только G150 и G280, и впервые Gulfstream сертифицирует настолько крупный самолет.

London City Airport расположен в районе Dockland на территории большого Лондона, всего в 10 км от

Лондонского Сити. Это самый молодой аэропорт Лондона – его торжественно открыли в ноябре 1987. Из-за очень короткой ВПП и ограничений по шуму, в аэропорт совершают рейсы только небольшие самолеты и бизнес-авиация. Рейсы из Лондон-Сити в основном отправляются в крупнейшие города Европы – Париж, Брюссель, Вену, Амстердам, Барселону. На аэропорт наложены строгие ограничения на уровень шумового воздействия от самолетов. С учетом физических параметров взлетно-посадочной полосы и крутой глиссады типы самолетов, которые может принимать London City Airport, ограничены. Также по экологическим причинам запрещено обслуживание вертолетов.



## ЦЕНТР ДЕЛОВОЙ АВИАЦИИ Москва Шереметьево



- ✈ Места стоянки для всех типов ВС  
на новом собственном перроне деловой авиации
- ✈ Слоты без ограничений и режимов  
в любое время суток
- ✈ 10 минут от Москвы  
новая дорожная инфраструктура



FBO SHEREMETYEVO  
FBO PULKOVO

a-group.aero

+7 (495) 981 38 26  
client@a-group.aero

Волваздел и Сбл 2009 лалалел горсвалл марелл комалл Волваздел лс лл лел десерлн струлур лБолваздел лс. Все права защлленл.



# Непревзойденный. От замысла до воплощения.

Это не простая случайность. Это тщательно продуманное решение. Исключительное сочетание летных характеристик и плавности хода - плод непрерывного стремления Bombardier к инновациям. Сочетание совершенства инженерной мысли и мастерства. Спокойный, плавный полет - уверенность, которую дают только самолеты Bombardier.

[businessaircraft.bombardier.com](http://businessaircraft.bombardier.com)

**BOMBARDIER**

## VTS Jets планирует освоить новый тип

Российская компания VTS Jets, специализирующаяся на линейном техобслуживании бизнес-джетов производства Bombardier, планирует освоить новый тип воздушного судна – Global 7500, а в перспективе – Global 8000. Об этом рассказали представители компании в рамках прошедшей на прошлой неделе выставки RUBAE-2018.

В мае 2018 года VTS Jets успешно прошла ежегодный аудит EASA на расширение одобренной сферы деятельности и достигла максимально возможного уровня по линейному техническому обслуживанию

воздушных судов производства Bombardier. С 2016 по 2018 год производительность компании росла в среднем на 80-85% ежегодно, однако в компании есть понимание, что дальнейший рост объемов возможен преимущественно за счет расширения одобренной сферы деятельности в рамках базового технического обслуживания. Генеральный директор компании Андрей Акопов отмечает, что стратегия развития VTS Jets предусматривает дальнейшее углубление в тяжелые формы технического обслуживания бизнес-джетов, но это потребует совершенно иных капиталовложений и кадровых решений, что займет не менее двух лет.

В июле 2018 года VTS Jets стала членом Объединенной национальной ассоциации деловой авиации (ОНАДА). Г-н Акопов надеется, что участие в работе ассоциации позволит добиться принципиальных изменений в области законодательства. Особенно это касается смягчения ввозных пошлин и таможенного НДС, так как в противном случае стоимость ввозимых в РФ компонентов, как правило, будет превышать стоимость перелета бизнес-джета на техническое обслуживание в западные центры, и вся дальнейшая деятельность по расширению в сторону базового обслуживания не будет иметь смысла. В свою очередь г-н Акопов возглавит комитет ОНАДА по техническому обслуживанию деловых самолетов.

Кроме того, в этом году VTS Jets вступила в Канадскую деловую ассоциацию в России и Евразии (CERBA) – независимую некоммерческую организацию, деятельность которой направлена на развитие деловых отношений между Канадой и Евразией. Решение вступить в международную ассоциацию было принято в рамках сотрудничества с канадским производителем Bombardier, который является одним из основных участников CERBA.



НАМ ДОВЕРЯЮТ

**SkyClean**

ДЕТЕЙЛИНГ · КЛИНИНГ · КОНСАЛТИНГ

## ABS Jets празднует двойной юбилей

Чешский бизнес-оператор ABS Jets, имеющий базы в аэропортах Праги и Братиславы, недавно достиг двух важных этапов. Отдел наземного обслуживания компании в Праге отметил десятилетие и обслужил 20 000 рейсов.

Юбилейный рейс выполнен компанией Universal Weather and Aviation, Inc. для Northwest Steel Fab, Inc. на Dassault Falcon 900 EX.

ABS Jets предоставляет полный портфель услуг в бизнес-авиации, причем значительную роль играют наземные операции. В 2008 году компания стала лицензированным управляющим агентом в аэропорту Праги, и с этого времени постоянно расширяет ассортимент своих услуг. В настоящее время компания обеспечивает круглосуточную поддержку большинства типов бизнес-джетов, а также граждан-

ских самолетов, вертолетов и медицинских рейсов. Также ABS Jets участвует в организации полетов для крупных спортивных и культурных мероприятий. Комплекс ABS Jets в аэропорту Праги включает в себя собственный ангар площадью более 6000 м<sup>2</sup> и VIP-зал для экипажей.

«С самого начала мы были сосредоточены на одной цели – предоставлять услуги самого высокого уровня и всегда сохранять безопасность в качестве приоритета номер один. Я считаю, что это наравне с нашим особым индивидуальным подходом помогло нашим наземным службам достичь тех высот, где мы сейчас находимся. Я рад, что увидел путь, который мы прошли в течение последних десяти лет. Полученная в прошлом году сертификация IS-BAH подтверждает, что мы идем правильным путем», – сказал главный операционный директор Ян Кралик.



ALL-AROUND LUXURY,  
POWER-PACKED  
PERFORMANCE

Rethink Convention. **EMBRAER**  
Executive Jets

EmbraerExecutiveJets.com

## Американская бизнес-авиация продолжает рост

По данным Argus International, в августе 2018 года трафик деловых самолетов, летающих в США, Канаде и Карибском бассейне, вырос на 2,1% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Этот результат превзошел прогнозы компании, которая предполагала рост трафика в августе на 0,9%. В сентябре Argus ожидает увеличение активности на 1% в годовом исчислении.

Частные полеты по Part 91 показали еще один уверенный месяц, поднявшись на 3,8% по сравнению с августом прошлого года. За ними последовали чартерные операторы, показав рост полетов на 0,4% по Part 135, в то время как рейсы долеговых операторов остались на уровне прошлого года.

Второй месяц подряд все категории деловых самолетов, за исключением легких джетов, показывают

рост. Средние бизнес-джеты в прошлом месяце увеличили трафик на 4,2%, турбовинтовые самолеты также показали хороший рост на 3,1% по сравнению с прошлым годом. Бизнес-джеты с большими салонами, которые в течение последних нескольких лет находились в лидерах по росту, показали увеличение активности на 1,9% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, в то время как трафик легких джетов снизился на 1,6%, продолжив негативный тренд последнего времени.

Коммерческие полеты по Part 135 крупногабаритных бизнес-джетов стали единственной категорией, показавшей двузначный рост, на 14,5%. Напротив, в полеты крупногабаритных бизнес-джетов в долеговом владении снизились на 24,8%.

### [Aircraft Activity Report](#)





**FBO RIGA**  
A part of Flight Consulting Group

**Признанный  
уровень качества**







## GAMA приветствует принятие базового регламента EASA

Ассоциация производителей авиации общего назначения (GAMA) приветствует вступление в силу на этой неделе новых базовых правил безопасности полетов в системе Европейского агентства по авиационной безопасности (EASA). Новые правила, известные как «Базовый регламент», обновляют мандат EASA и устанавливают более прагматические, перспективные методы для надлежащего регулирования отрасли.

В тексте содержится явное указание на необходимость эффективных процедур сертификации и валидации, наряду с новой ролью EASA в области надзора, безопасности, исследований и в других областях. Новая концепция о панъевропейском поставщике услуг или операторе в рамках надзора EASA является

жизненно важным новым положением, которое позволит соответствующим компаниям в полной мере воспользоваться общеевропейским международным характером авиационного регулирования.

«Это закладывает основы для EASA 2.0, и является результатом гигантских усилий EASA, институтов и заинтересованных сторон ЕС», - сказал президент и главный исполнительный директор GAMA Пит Банс. «Однако отрасль мало изменится, пока не появятся основные технические правила. Теперь у нас появилось понятие «что», но нам все еще нужно знать «как».

Новое регулирование предусматривает максимум пять лет на обновление действующих правил EASA, включая те, которые охватывают выполнение полетов, лицензирование и летную годность. Ключевым элементом нового подхода, основанного на характеристиках, является обеспечение того, чтобы правила фокусировались на целях безопасности, а не на определении жестких решений, которые не могут идти в ногу с технологическими инновациями.

«К сожалению, даже сегодня мы видим серьезное узкое место, когда дело доходит до Европейской Комиссии и государств-членов ЕС, которые должны завершить оформление предложений EASA», - продолжил Банс.

Новый базовый регламент заменит существующий 216/2008, и он станет самой значительной переработкой правил EASA с момента создания агентства. GAMA уже давно поддерживает усилия по обновлению нормативной базы EASA, заявив, что это улучшит подход агентства к регулированию авиации общего назначения.





**meridian**  
air company



Когда выбирают – выбирают нас!

- ✦ Эксплуатация воздушных судов
- ✦ Чартерные VIP-перевозки
- ✦ Менеджмент воздушных судов
- ✦ Организационное обеспечение полетов и наземное обслуживание
- ✦ Авиационный консалтинг
- ✦ Поддержание летной годности воздушных судов



IS-BAO  
Stage III



SAPPHIRE  
PEGASUS



АЭВТ



RUBAA

Тел.: +7 495 500 32 21 (11)  
Факс: +7 495 589 97 56

[www.meridian-avia.com](http://www.meridian-avia.com)  
[comm@meridian-avia.com](mailto:comm@meridian-avia.com)



## Оцените RUBAE

На минувшей неделе в Москве прошла ежегодная выставка деловой авиации. На смену JetExpo пришла RUBAE. Мы, как журналисты, особенно оценили грамотно составленную деловую программу мероприятия. Обилие спикеров, отличный контент и возможность общаться с экспертами рынка, безус-



ловно, «украсили» RUBAE и есть надежда, что новый формат уже в следующем году даст организаторам существенные дивиденды, прежде всего в виде новых экспонентов.

Все без исключения представители компаний отметили, что рады вновь участвовать в выставке, несмотря на достаточно сложный экономический, да и политический период. Так, производители в кулуарах рассказывали, что практически не почувствовали ослабления интереса к воздушным судам со стороны российских заказчиков. Коррекция по типам, конечно же, ощущается и на передний план выходят суперсредний и средний классы. Но и у «ультрадалных гуру» все в порядке. Так в Dassault говорят о первых заказах на Falcon 6X, у Gulfstream о хороших продажах G500 и «сильном интересе» к G600, а канадские коллеги о будущем триумфе Global 7500/6500/5500 в нашем регионе. В целом оценка нашего рынка весьма оптимистична.

Нам еще только предстоит многочасовая расшифровка многочисленного контента, но уже сейчас ясно – главные российские «смотрины» рынка деловой авиации действительно преобразились и стали более зрелыми. У организаторов есть ровно год, что бы бренд RUBAE стал синонимом «выставка мирового класса». Мы уверены, что все получится.

Чтобы сделать выставку еще более качественной, оргкомитет RUBAE хочет узнать Ваше мнение о том, как прошло мероприятие. Просим уделить несколько минут, отселив на вопросы [www.survio.com/survey/d/T5F3M9O4Y5B6L3S4T](http://www.survio.com/survey/d/T5F3M9O4Y5B6L3S4T). Это поможет учесть Ваши пожелания в организации мероприятия в следующем году.



**ВОЗДУШНЫЕ  
ВОРОТА МОСКВЫ**  
VIP GATEWAY TO MOSCOW



## Jetfly – новый оператор PC-24

Люксембургский бизнес-оператор Jetfly приступает к эксплуатации первого в своем парке бизнес-джета Pilatus PC-24. Также компания первой в Европе выведет швейцарский бизнес-джет на чартерные направления. Jetfly решила сохранить существующую модель бизнеса и, начиная с октября 2018 года, когда первые джеты придут в распоряжение Jetfly, предложит PC-24 своим клиентам в качестве «долевого» самолета.

«19 лет назад, когда мы с моим партнером Максимом Бушаром обсуждали проект создания Jetfly и выбирали оптимальных вариант самолета, как-то само собой выбор был сделан в пользу Pilatus Aircraft, хотя первыми нашими машинами стали TM700 компании DANER. Наши Pilatus PC-12 прекрасно зарекомендовали себя для полетов на относительно

короткие расстояния, которые составляют большую часть наших рейсов. И в итоге сейчас из восемнадцати самолетов в нашем парке, шестнадцать – PC-12, большая часть которых летают по программе долевого владения. Именно поэтому мы считаем, что PC-24 станет отличной заменой своего предшественника и благодаря наличию явных преимуществ сможет сделать наш бизнес более эффективным. При этом речь не идет о замене PC-12. Оба типа будут эксплуатироваться одновременно», – комментирует глава Jetfly Седрик Лескоп.

Jetfly не имеет агрессивных планов расширения парка, и вместо этого пошагово будет пробовать все варианты оптимальной эксплуатации новых бизнес-джетов. Пока же долевое управление кажется Jetfly наиболее удачным вариантом для PC-24.




**PILATUS**

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

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

+7 495 796 1155  
sales@nesterovavia.com

## Эмир Катара подарил Турции Boeing 747-8

Президент Турции Тайип Эрдоган подтвердил, что эмир Катара подарил Турции самолет Boeing 747-8 стоимостью около \$500 млн, сообщает РИА «Новости». Ранее турецкие СМИ сообщили, что эмир Катара Тамим бин Хамад Аль Тани подарил Эрдогану самый большой и самый дорогой в мире частный самолет.

«Это самолет стоимостью около 500 миллионов долларов был выставлен на продажу, мы этим заинтересовались. Эмир Катара, узнав об этом, решил подарить его не мне лично, а Турции. Сейчас самолет проходит процесс покраски. Как только он будет завершен, мы сможем совершать на нем полеты», - сказал Эрдоган турецким журналистам на борту самолета, возвращаясь после визита в Азербайджан. Слова президента приводит газета Sabah.

Ранее BizavNews сообщал, что Qatar Amiri Flight выставил на продажу свой флагманский BBJ747-8, который является самым крупным деловым самолетом в мире. Речь идет о лайнере VQ-BSK, который эксплуатировался исключительно в интересах королевской семьи с 2015 года (самолет был произведен в 2013 году, на кастомизацию ушло три года, провайдером выступила Lufthansa Technik).

Самолет выполнил всего 200 рейсов и провел в воздухе 436 часов. Самолет рассчитан на перевозку 76 пассажиров (экипаж - 18 человек). Выставленный на продажу BBJ747-8 не единственный в парке Qatar Amiri Flight. В настоящее время эксплуатируются еще две аналогичные машины.

Напомним, что первый BBJ747-8 был введен в экс-

плуатацию в январе 2015 года. Владельцем роскошного лайнера стал эмир Катара Хамад бен Халифа аль-Тани (Emir Sheikh Khalifa bin Hamad bin Abdullah bin Jassim bin Muhammed Al Thani), а эксплуатируется лайнер также компанией Qatar Amiri Flight. Тогда установкой интерьера занималась Greenpoint Technologies, которая является центром комплектации компании Boeing Business Jet (BBJ) с 1988 года. Именно здесь свой новый интерьер получают многие из бизнес-джетов семейства BBJ.

Самолет способен перевозить до 100 пассажиров, а дальность его полета составляет 8840 морских миль (16372 км). Boeing 747-8 обеспечивает значительное сокращение расхода топлива и вредных выбросов, а также создает на 30% меньше шума по сравнению со своим предшественником 747-400.



## Вертолетный форум АВИ впервые пройдет в Казани

11-й Вертолетный форум Ассоциации Вертолетной Индустрии – знаковое отраслевое событие, собирающее всех представителей отрасли с целью обсуждения перспектив ее развития. Впервые за свою историю Вертолетный форум будет организован вне Москвы – местом его проведения выбран город Казань, столица Республики Татарстан. Форум состоится с 22 по 23 ноября.

За десять лет форум вырос до уровня авторитетной коммуникационной площадки, которая собирает специалистов из области вертолетной индустрии, представителей отраслевых, региональных и федеральных властей, а также всех тех, кто по роду своей профессиональной деятельности связан с применением вертолетной техники. На форуме консолидируются взгляды по различным вопросам развития отрасли, анализируется отечественный и междуна-

родный опыт, определяется вектор развития и подходы к решению самых актуальных проблем.

Тема форума 2018 года – «Экономика вертолетной индустрии: слагаемые успеха». Форум ставит амбициозную задачу: рассмотреть темы, способные оказать значительное влияние на функционирование предприятий российской вертолетной индустрии как в ближайшем, так и в отдаленном будущем. Среди них – межотраслевое сотрудничество, обновление вертолетного парка в России и вопрос эксплуатации «возрастных» вертолетов, а также развитие санитарной авиации.

Цель форума – выработка единого понимания всеми участниками вертолетной индустрии, а также смежных отраслей, ключевых слагаемых и критериев успешного развития экономики вертолетной

индустрии, которая сама по себе является важной экономической, транспортной и социальной опорой государства.

В программе форума запланировано проведение трех тематических секций и пленарного заседания. Секции пройдут 22 ноября на площадке Казанского вертолетного завода холдинга «Вертолеты России», а 23 ноября в конференц-зале отеля «КАЗАНСКАЯ РИВЬЕРА» состоится пленарное заседание. Ассоциация Вертолетной Индустрии начала формирование программы форума, которая вскоре будет опубликована на сайте АВИ. Регистрация на форум будет открыта в октябре.

11-й Вертолетный форум проводится Ассоциацией Вертолетной Индустрии. Устроитель мероприятия – компания «Русские Выставочные Системы».



**BERMUDA  
AIRCRAFT  
REGISTRY**

*Searching for a Registry?*

Our experienced team  
are ready to assist you.

Tell me more 

## Жаркое лето Jetflite OY

Финский бизнес-оператор Jetflite OY за летние месяцы поставил рекорд по количеству выполненных рейсов. С июня по август трафик увеличился на 10% по сравнению с летними месяцами прошлого года, рассказал BizavNews Ян Линдхольм, директор по продажам Jetflite OY. Как отмечает топ-менеджер компании, основным драйвером роста стал Чемпионат Мира по футболу.

«Безусловно, Кубок Мира способствовал увеличению трафика. Мы выполняли полеты в Москву, Сочи, Саранск и другие города, где проходили футбольные баталии Мундиала. В нашей компании особо отмеча-



ют популярность Falcon 7X. В этом году он стал более востребованным по сравнению с Challenger 604. Клиенты выбирают дальнобойный самолет с большой кабиной. Люди сейчас готовы заплатить за лучший бизнес-джет, поэтому все разговоры об оптимизации расходов на перелеты понемногу уходят в историю, что нас весьма радует», - говорят в компании.

Сейчас в парке Jetflite OY три самолета для коммерческого использования: два Bombardier Challenger 604, которые готовы принять на свой борт до 18 пассажиров и Dassault Falcon 7X с уникальной конфигурацией, рассчитанной на 16 пассажиров. «В самое ближайшее время мы планируем заменить один из наших Challenger 604 на новую машину, сейчас мы рассматриваем разные варианты, но пока я не готов озвучить детали. Мы также активно работаем над привлечением новых клиентов под менеджмент. Скоро вы узнаете все подробно», - резюмирует г-н Линдхольм.

Сейчас структура трафика Jetflite OY выглядит следующим образом: 50% – чартерные рейсы, 20% – медицинские, 20% – полеты в интересах государственных структур и 10% – полеты в интересах владельцев. Через брокеров продается 80% всех рейсов, а оставшиеся 20% – прямые продажи.

Как отмечают в компании, летом спрос был действительно высок, сейчас ситуация немного скорректировалась, но в Jetflite OY рассчитывают на традиционный зимний сезон, который начнется уже в декабре. Также финский оператор в этом году продолжит славную традицию полетов в Антарктиду, которые стартуют в ноябре. Напомним, что компания ежегодно выполняет полеты в интересах ученых и исследователей.

# JETFLITE

*Мы превращаем Вашу обычную поездку в незабываемое путешествие!*



- ✈ Чартерные авиаперевозки
- ✈ Управление воздушными судами
- ✈ Медицинские рейсы
- ✈ Техническое обслуживание воздушных судов
- ✈ Грузовые авиаперевозки
- ✈ Уникальная конфигурация Challenger-604 до 18 пассажиров



Jetflite Sales 24/7  
tel. +358 20 510 1900  
sales@jetflite.fi



Jetflite Московский офис  
Tel: +7 926 08 20 1 20  
evgeny.vorobyev@jetflite.fi

## Gama Aviation добавляет в европейский парк Citation XLS+

Британский оператор Gama Aviation добавил в свой европейский парк очередной Cessna Citation XLS+, который будет эксплуатироваться на правах управления. Место базирования – остров Джерси. Это третий Cessna Citation XLS в парке компании. Новый борт также будет доступен для выполнения чартерных перелетов. В текущем году парк компании увеличился на четыре машины, включая Bombardier Global 5000 и Gulfstream G650ER.

«За бизнес-джетом Cessna Citation XLS+ уже давно закрепилось звание самого популярного в мире реактивного самолета, сочетающего в себе уверенное соотношение комфорта в полете с экономичностью в эксплуатации. Современное оборудование, представляющее доступ в интернет, спутниковый телефон, систему оповещения пассажиров в полете Airshow, стереосистему, CD/DVD проигрыватель и жидкокри-

сталлические мониторы создают идеальные условия для отдыха в полете», - комментируют в компании.

Напомним, что Citation XLS+ запущен в эксплуатацию в 2006 году и является эволюцией самого удачного самолета бизнес-класса и самым продаваемым самолетом в категории самолетов среднего класса. Салон самолета полностью переоборудован и стал еще более соответствовать представительскому классу таких самолетов как Sovereign и Citation X. Самая большая внешняя особенность — это носовая часть самолета. Самолет оборудован двумя турбовентиляторными двигателями Pratt & Whitney PW545C с системой FADEC, управляющая двигателями и позволяющая сократить нагрузку на экипаж во время полета. Самолет оборудован комплектом авионики Rockwell Collins Pro Line 21, с 4 цветными ЖК-дисплеями, заменив предыдущий комплект Honeywell Primus 1000.



авиа  
бизнес  
групп

[www.aviagroup.ru](http://www.aviagroup.ru)  
[ops@aviagroup.ru](mailto:ops@aviagroup.ru)

+7 495 789 38 06

125445 Москва  
Ленинградское шоссе  
дом 65, строение 3

## Nomad запускает ТОиР в Базеле

С начала августа 2018 года компания Nomad Aviation начала предлагать услуги по техобслуживанию и хранению воздушных судов в Базеле, Швейцарии. Дочерняя компания Nomad Technics AG получила в международном EuroAirport обогреваемый ангар площадью 7400 кв. м, а также приангарную стоянку на 7000 кв. м. Как ангар, так и стоянка могут разместить самолеты размера Airbus A320 и Boeing 737.

Компания, имеющая одобрение EASA Part 145, может проводить плановое и внеплановое техническое обслуживание и ремонтные работы на самолетах Cessna Citation 525 и Bombardier Challenger. Начиная с октября 2018 года линейное и базовое обслуживание будет доступно для бизнес-джетов Bombardier Global, Global XRS, Global 6000, Embraer Legacy 600 и 650. Кроме того, компания предлагает поддержку AOG 24/7.

В начале 2019 года возможности технического обслуживания будут расширены до семейства A320 и Boeing 737. Nomad Technics также предлагает ангар и стоянку для ночной парковки или для долгосрочного хранения. Кроме того, компания имеет склад для хранения запчастей и оборудования клиентов.

«Добавляя техническое обслуживание и ангары к нашим существующим услугам управления самолетами и чартерными услугами, мы можем предложить клиентам универсальное решение для их воздушных судов», - говорит Хайнц Кохли, исполнительный председатель Nomad Aviation.

«Наши клиенты могут рассчитывать на очень динамичную и гибкую команду по обслуживанию своих активов», - добавляет Роман Хьюг, технический директор Nomad Aviation.



AIRCRAFT CHARTER COMPANY

# JETVIP

Летаем выше других!



СЕРВИС ПО ВСЕМУ МИРУ: 24/7

- Аренда бизнес джета
- Вертолетный трансфер
- Аренда яхт
- Медицинская авиация
- Групповые перелёты

**ОСТАВИТЬ ЗАЯВКУ**

## GetJet и CL850 на ACE'18

11 сентября в лондонском Biggin Hill компании GetJet и Avionco приняли участие в выставке Air Charter Expo, приуроченной к конференции ассоциации ВАСА, а также представили самолет Challenger 850, продажи и маркетинг которого осуществляет именно GetJet.

Это, действительно, пожалуй, одно из тех мероприятий, впечатления от которого практически невозможно передать словами. Это прикладное шоу и уникальная площадка для качественного международного нетворкинга. Более 1000 посетителей, 60 экспонентов и 20 самолетов не могли не впечатлить.

Лидеры отрасли искали улучшенные решения для своего бизнеса. Что нового предлагает бизнес-авиация сегодня. И, главное, что в огромном разнообразии услуг и предложений те самые решения, бес-

спорно, находились. Особенно, обратив внимание, на неочевидные преимущества того или иного самолета.

Так, например, посетители могли лично убедиться, что CL850 оказался просто идеальным для того, чтобы разместить 16 пассажиров с равнозначным уровнем комфорта.

А размер грузового отсека на CL850 стал отдельным, но «тем самым» преимуществом. Цифры на бумаге не всегда впечатляют, поэтому когда они увидели его своими глазами, то сразу же нашли массу потенциальных предложений для своего клиента.

Вкратце, маленький «лайфхак» – огромное багажное отделение. Подумайте о неочевидных деталях, которые могут вдохновить вас и вашего клиента на выбор именно этого самолета.





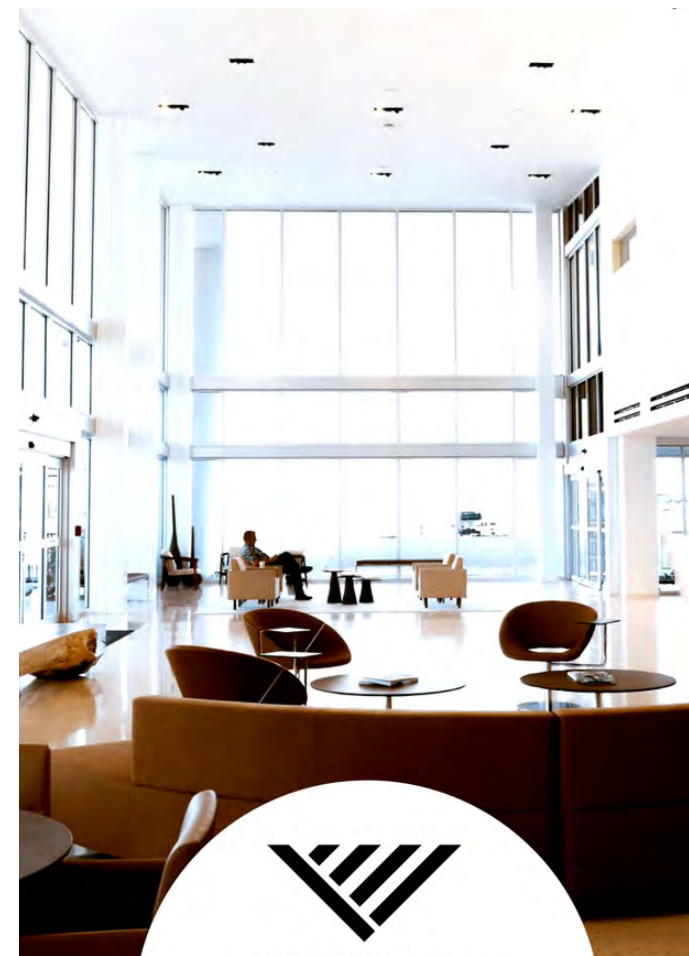
## Vista Global приобретает XOJet

Vista Global, недавно образованная материнская компания VistaJet, объявила о приобретении американского чартерного бизнес-оператора XOJet. Стоимость сделки не раскрывается. Чтобы соответствовать правилам США по владению активами иностранными собственниками, «XOJet будет по-прежнему независимо работать в совместном предприятии под контролем и руководством из США», - сказано в сообщении. XOJet будет продолжать работать под своим именем.

Согласно сообщению Vista Global, это приобретение является «важным стратегическим шагом вперед», которое основывается на нынешнем глобальном предложении и укрепляет позицию компании в Северной Америке. Ожидается, что сделка завершится в четвертом квартале после одобрения регулирующими органами.

Согласно данным Argus International, XOJet – третий по величине чартерный оператор в США, и в настоящее время принадлежит инвестиционным группам TPG и Mubadala. Собственный флот компании состоит из 43 самолетов Bombardier Challenger 300 и Cessna Citation X. С 1 июля 2017 года и 30 июня 2018 года флот оператора налетел 46739 часов.

«Наша миссия – предоставить клиентоориентированные решения для каждого сегмента бизнес-авиации, и сегодняшнее объявление является важным шагом в этом направлении», - сказал основатель и глава Vista Global Томас Флор. «Сила XOJet в Северной Америке и ее репутация, имеющая огромную ценность, прекрасно дополняют VistaJet и другие направления бизнеса нашей группы».



**FBOEXPERIENCE.COM**  
TOP SELECTED FBOS

## Bell 505 отправляется в тур по Азии

Ожидая дальнейшего развития вертолетного рынка в Азии, американский вертолетостроитель Bell отправил легкий однодвигательный вертолет Bell 505 Jet Ranger X в трехмесячный тур по региону.

Начиная с Джакарты, Индонезия, в этом месяце, Bell 505 будет делать остановки в Сингапуре, Малайзии, Таиланде и Вьетнаме. Также будут проведены высотные демонстрационные полеты в Непале – впервые для данного типа вертолета. Индонезия является одним из крупнейших рынков для Bell, а компания White Sky Aviation, предоставляющая услуги авиатакси, в настоящее время управляет двумя Bell 505, а еще два будут поставлены в этом году. В 2016 году оператор разместил опцион на 30 вертолетов.

После Singapore Airshow в феврале этого года Bell получил заказ на три вертолета из Филиппин и по одному из Австралии, Шри-Ланки и Новой Зеландии. Управляющий директор Bell Asia-Pacific Дэвид Сейл сказал, что полностью сконфигурированный вертолет доступен примерно за \$1,5 млн., а ближайший слот на поставку – апрель 2019 года.

Дэвид Сейл отметил, что, поскольку в настоящее время в регионе нет учебных центров для 505, компания рассматривает партнеров по обучению в различных летных школах. Он добавил, что компания будет стратегически смотреть на удаленность, уравновешивая спрос и расстояние от клиентов и количество Bell 505 в стране, прежде чем выбирать места для центров обучения.

Bell 505 Jet Ranger X – легкий пятиместный вертолет с двигателем Turbomeca Arrius 2R, системой FADEC, крейсерской скоростью 232 км/ч, дальностью 667 км, полезной нагрузкой 680 кг.

## Ансат станет лучше

Специалисты Центрального аэрогидродинамического института имени профессора Н.Е. Жуковского завершили исследования новой аэродинамической компоновки несущего винта для вертолета «Ансат». Разработка позволит увеличить грузоподъемность винтокрылой машины на 150-200 кг.

В процессе эксперимента ученые института испытали модель несущего винта в дозвуковой аэродинамической трубе – при скорости потока от 40 до 80 м/с и под различными углами атаки. Полученные результаты показали, что в новой компоновке улучшаются аэродинамические характеристики: коэффициент полезного действия исследуемого объекта увеличивается на 5%, тяга становится больше на 200-250 кг. При этом не вырастают нагрузки в системе управления вертолетом.

Работы проводились по контракту с Казанским вертолетным заводом. «Сейчас также ведутся совместные с заводом исследования по уменьшению шума вертолета на местности. Следующим шагом станет дальнейшая модернизация аэродинамической компоновки несущего винта. В результате грузоподъемность вертолета увеличится на 400-450 килограммов, и у «Ансата» по этому показателю не будет аналогов в мире», - отметил начальник отделения аэродинамики и динамики вертолетов, штопора и аэродинамики самолетов на больших углах атаки ФГУП «ЦАГИ» Олег Кириллов.

Кроме того, ученые ЦАГИ разрабатывают новую аэродинамическую компоновку рулевого винта этого вертолета, которая позволит повысить безопасность полета.



## MGM Resorts – дань традициям

Американская компания MGM Resorts International, один из крупнейших операторов гостинично-развлекательных комплексов и казино, получила первый бизнес-джет Gulfstream G650ER. Новый Gulfstream для оператора – это уже традиция. В свое время компания эксплуатировала G3, G4, G450, G5 и G550. Основу же парка составляют три Lineage 1000E и три Legacy 500. Как комментируют в компании, Gulfstream G650ER предназначен для перевозки VVIP клиентов на трансатлантических и тихоокеанских направлениях.

MGM Resorts International – новое название двух хорошего известных в мире казино компаний MGM Grand Inc. и Mirage Resorts Inc, которые объединились в 2000 году и получили имя MGM Mirage. В июне 2010-го акционеры проголосовали за переименование MGM Mirage в MGM Resorts International.

Gulfstream анонсировал модификацию «ER» ультрадальнего флагмана в мае 2014 года на выставке EBACE. Обновленный самолет имеет дальность полета 7500 морских миль/13890 километров на скорости 0,85М и 6400 миль/11853 км на 0,90М. По сравнению с оригинальной модификацией, которая была введена в эксплуатацию в конце 2012 года, увеличение дальности составило 500 миль/926 км. G650ER практически идентичен G650, за исключением увеличенного на 4000 фунтов (1814 кг) запаса топлива и, соответственно, большего максимального стояночного и взлетного веса. При этом вес пустого самолета остался неизменным, тем самым сохранив 1400 фунтов полезной нагрузки при полной заправке топливом. Взлетная дистанция G650ER (стандартные условия на уровне моря) увеличилась до 6299 футов (1920 м) с 5858 футов (1785 м) у G650. Емкость топливного бака в крыльях увеличивается благодаря модернизации топливной системы.

## G550 для ВМС США

Gulfstream Aerospace продолжает наращивать портфель самолетов для специальных миссий, недавно передав G550 в ВМС США. Новый самолет предназначен для поддержки дальней телеметрии военно-морского флота.

«G550 с исключительной надежностью и проверенными летно-техническими характеристиками является идеальным самолетом для поддержки телеметрии и поможет ВМС США выполнять разнообразные и сложные операции», - сказал президент Gulfstream Марк Бернс.

Самолет для ВМС США стал новейшей модификацией G550 для специальных миссий, которая уже

была введена в эксплуатацию в ряде правительств в различных областях, включая персональный транспорт, патрулирование, высотные атмосферные исследования, наблюдение и разведка и скорая воздушная помощь. Компания отмечает, что дальность G550 в 6750 морских миль и скорость до 0,885 Маха делают самолет подходящим для целого ряда миссий, а усовершенствованный салон обеспечивает оптимальную рабочую среду для экипажей.

Компания Gulfstream уже более 50 лет производит самолеты для специальных миссий. В настоящее время более 200 специальных воздушных судов производителя эксплуатируются в 40 странах.



## FBO RIGA – 3 года на высоте!

Три года назад в Международном аэропорту Рига открылся комплекс деловой авиации FBO RIGA, ставший новым окном из Европы на восток и главным пунктом прилета и вылета для большинства клиентов бизнес-авиации в Латвии. Только в 2017 году центр деловой авиации обслужил более 4000 пассажиров.

FBO RIGA является самым современным и технологичным центром бизнес-авиации в регионе, что подтверждает престижная премия «Sapphire Pegasus» в номинации «Лучший FBO в Европе», которой он был удостоен в 2016 году.

«Это действительно уникальный проект, как с точки зрения архитектуры и строительства, так и качества сервиса. Мы вложили в него свою душу, стремясь создать неповторимую атмосферу, в которой каждый клиент чувствовал бы себя комфортно и домашнему уютно. Оснащение ангара и инфраструктура признаны самыми передовыми в Восточной Европе. Мы очень гордимся отзывами наших клиентов, но всегда поднимаем для себя планку еще выше, чтобы каждый раз превосходить их ожидания», – отметил Роман Старков, совладелец FBO RIGA.

За годы работы визитной карточкой FBO RIGA стало первоклассное качество сервиса и пристальное внимание к пожеланиям клиентов. В 2018 году компания значительно расширила перечень оказываемых услуг, запустив сервис пассажирских вертолетных перевозок совместно с GM Helicopters, службу кейтеринга в сотрудничестве с ресторанным холдингом Resto-Rātors, собственный консьерж-сервис и трансферы класса люкс. В FBO RIGA регулярно проводятся презентации новых моделей самолетов, вертолетов, автомобилей и демонстрационные полеты.

Ранее в 2017 году в терминале FBO RIGA были открыты новые просторные комнаты отдыха экипажей, позволяющие пилотам и бортпроводникам качественно подготовиться к предстоящему рейсу. Также выполнена реконструкция дорожной инфраструктуры на подъезде к комплексу. В ноябре 2017 года FBO RIGA стал первым FBO в странах Балтии, получившим сертификат безопасности IS-BAH.

«Индивидуальный подход, честность и открытость лежат в основе прочных долгосрочных отношений с клиентами. Мы продолжим развиваться и работать на благо наших клиентов, обеспечивая неизменный

стандарт качества, будь то предполетная подготовка, деловая встреча в терминале, вертолетный трансфер или любимое блюдо на борту», – отметил Леонид Городницкий, совладелец FBO RIGA.

Комплекс FBO RIGA включает в себя терминал, самолетный ангар площадью 8400 м<sup>2</sup>, перрон с местами стоянок для воздушных судов и вертолетную площадку. Мощности ангара, предназначенного для хранения и технического обслуживания воздушных судов, позволяют свободно разместить в нем до пяти самолетов Boeing Business Jet или девяти Gulfstream G550.



## Коллективное сознательное

*В 2017 году на Международной конвенции и выставке деловой авиации (EBACE) было анонсировано создание нового инструмента для брокеров и операторов бизнес-авиации – сайта [JetsReview.com](http://JetsReview.com). Это агрегатор отзывов и оценок брокеров об операторах и их самолетах, позволяющий быстро и удобно узнать информацию о любом операторе в любой точке мира. Спустя год BizavNews решил поговорить с создателем сайта Алексеем Мордвинцевым.*

**Алексей, с чего все началось? Как пришла идея?**

Идея создания сайта возникла во время моей работы брокером еще в 2013 году. Мне очень не хватало инструмента, позволяющего заранее оценить риски работы с теми или иными операторами. Если бы такой сайт появился на пару лет раньше, я бы сэкономил много денег и нервов!

**Нашим читателям будет интересно узнать подробнее о продукте. Так в чем «фишка»?**

Jetsreview – это некоммерческий проект, призванный улучшить обмен опытом между брокерами бизнес-авиации со всего мира. Сайт призван помочь брокерам в ситуациях, когда вы работаете с новыми компаниями и новыми рынками. Основываясь на отзывах коллег со всего мира, брокер будет четко понимать, с каким оператором стоит работать, а с каким нет. Информация об операторе включает в себя описание плюсов и минусов оператора, а также оценку его работы по таким параметрам как цена, гибкость, скорость ответа, профессионализм и другие.

**А зачем брокеру делиться информацией с другими?**

Во-первых, это значительная экономия денег и нервов. Многие брокеры, делая рейсы в Америке, например, обращаются за посредничеством к местным доверенным брокерам, берут самолеты через них и платят за это комиссию. Никто не хочет рисковать сотней тысяч евро, работая с неизвестным оператором. А заранее зная его репутацию, не придется

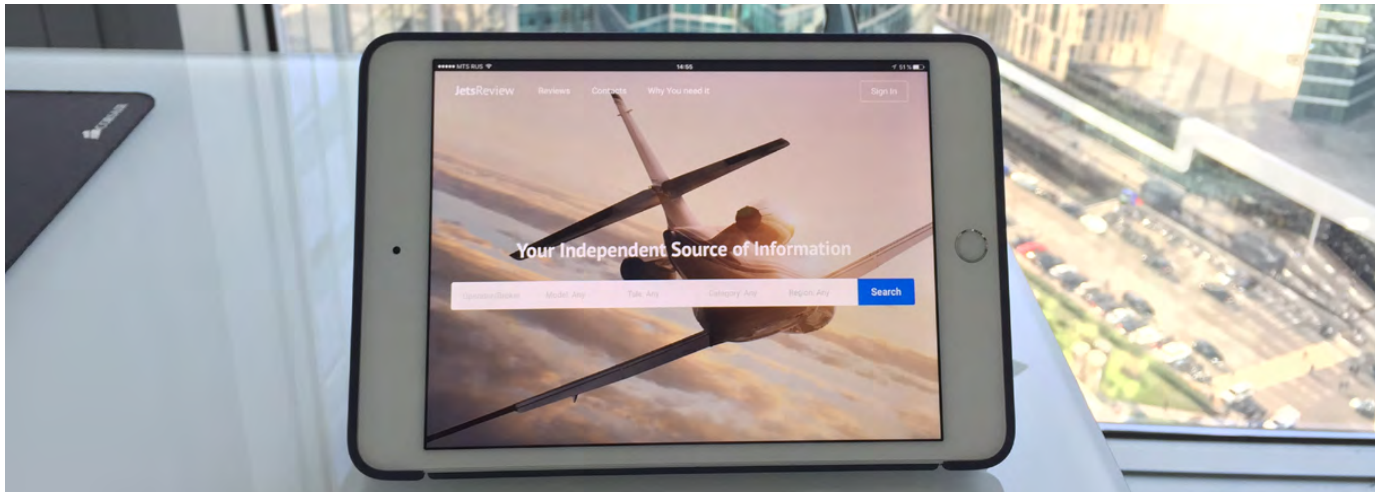
обращаться к посреднику. Во-вторых, это репутация и узнаваемость самого брокера среди операторов. Операторы автоматически уведомляются о каждом отзыве и оставляя положительные отзывы об операторах и их самолетах брокер улучшает и свою репутацию в лице оператора. Брокеры конкурируют за лояльность оператора и в этой гонке победит тот, кто первый всерьез воспользуется этим инструментом. В-третьих, это гарантия для брокера, что оператор будет стараться сделать рейс хорошо, потому что плохой отзыв повлияет на репутацию.

**А оператор? По идее, он в первую очередь заинтересован в хороших отзывах?**

Конечно! Имея хорошие отзывы и высокую оценку от брокеров, оператор будет получать больше заявок и подтверждений. Работая брокером, я часто сталкивался с ситуациями, когда на два одинаковых самолета разных компаний разница в цене была 500-700 евро. Если бы я четко понимал за что мне нужно доплатить и мог объяснить это клиенту, я бы с радостью это сделал. Именно поэтому важна оценка оператора – чем больше оценка, тем лучше сервис и больше желания работать с компанией.

**Какие у вас планы на ближайший год?**

Планы на ближайший год масштабные! Есть большое количество новых идей по улучшению функционала, мы будем выходить на новые рынки и продвигаться за рубежом. Мы открыты для новых идей и сотрудничества, постоянно развиваемся и хотим сделать этот проект действительно полезным инструментом для брокеров и операторов со всего мира. Поэтому если у кого-то есть идеи и желание помочь, мы с радостью их обсудим.



## Развивающиеся рынки утратили титул «спасителя бизнес-авиации»

По мнению авиационного аналитика Брайана Фоли, во время Великой рецессии развивающиеся рынки поддерживали бизнес-авиацию на плаву, так как зрелые рынки стагнировали, но сегодня, поскольку ведущие экономики растут, ситуация совершенно противоположна. «Десять лет спустя развивающиеся рынки сами борются. Без них разгром в мировых поставках бизнес-джетов, которые в период с 2008 по 2012 годы сократились примерно вдвое, был бы намного значительнее», - сказал он.

«Однако сегодня в этих регионах есть собственный набор проблем, который снижает активность продаж деловых самолетов за пределами более зрелых

экономик», - продолжил Фоли. Он отметил, что индекс MSCI Emerging Markets, который измеряет совокупную доходность акций 24 развивающихся стран, в настоящее время снизился на 20% с момента своего январского пика. Снижение фондового рынка, как правило, сопровождается меньшей готовностью клиентов покупать бизнес-джеты.

По его словам, девальвация валюты является еще одним препятствием для продаж самолетов на развивающихся рынках. Фактически, индонезийская рупия упала до самого низкого значения с 1998 года, индийская рупия также находится на рекордно низком уровне, а валюта Турции упала на 27% по отношению

к доллару США. Это представляет собой проблему, потому что бизнес-джеты оцениваются в долларах, а это означает, что «сейчас требуется гораздо больше местной валюты для покупки, что отрицательно сказывается на продажах», - считает Фоли.

Он отметил, что другими уязвимостями развивающихся рынков стало усиление торговой напряженности, политические и экономические потрясения, низкие цены на сырьевые товары, долги в сочетании с отсутствием дешевых денег и рецессия в Южной Африке.

По данным GAMA, 35,1% от общего объема поставок бизнес-джетов в 2010 году пошло на развивающиеся рынки в Азиатско-Тихоокеанском регионе, Латинской Америке, на Ближнем Востоке и в Африке. В прошлом году эта доля снизилась до 19,2%. «Это сокращение почти вдвое объема рынка бизнес-джетов на развивающихся рынках», - сказал Фоли. «Я ожидаю, что этот процент будет еще ниже в 2018 году и в течение нескольких лет не предвидится значимого всплеска».

К счастью, продажи на зрелых рынках компенсируют падение поставок на развивающихся рынках, а некоторые производители бизнес-джетов сейчас сообщают о положительном соотношении заказов к поставкам. «Сегодня рынок бизнес-джетов более глобально диверсифицирован, чем когда-либо», - заключил он. «Поскольку экономика во всем мире циклична и не всегда синхронизирована, это позволяет сильным экономикам поддерживать отрасль, давая слабым регионам время для перегруппировки. Хотя сейчас трудно себе представить, это всего лишь вопрос времени, прежде чем развивающиеся рынки снова станут основным источником продаж частных самолетов».



## Российские клиенты одни из первых получают Falcon 6X

Руководители Dassault довольны темпом «конверсии заказов» на новый бизнес-джет Falcon 6X, о запуске которого стало известно в феврале, после скандального разрыва отношений с Safran. По словам главы департамента коммуникаций Dassault Falcon Вадима Фельдзера, Dassault воодушевляет ситуация, «которая наблюдается спустя семь месяцев после анонса». Большинство клиентов 5X позитивно отреагировали

на «перезапуск» проекта и готовы переоформить ранее заключенные контракты. Именно это, по словам г-на Фельдзера, является первым положительным показателем в программе.

Впрочем, комментировать количество новых заказов в компании не спешат. «Работа нашей компании в последние месяцы была очень активной, но говорить

о конкретных продажах еще очень рано. Понятно лишь одно – нашим клиентам нравится 6X. Могут сказать сейчас, что среди первых заказчиков нового джета стали клиенты из России и СНГ», – резюмирует Фельдзер.

Согласно данным компании, за последние два года Dassault поставил на рынок постсоветского пространства более 25 самолетов Falcon 7X/8X. Так, в настоящее время на Россию приходится 10% всех поставок. В компании подчеркивают, что 2018 год был «очень хорошим» для Dassault в России, однако не комментируют количество заказов и поставок в цифрах, ссылаясь на конфиденциальность. По итогам 2018 года производитель планирует передать заказчиком по всему миру 40 воздушных судов, что соответствует прогнозу, сделанному в начале года.

Но вернемся к 6X, который, по словам компании, самый просторный, передовой и универсальный двухдвигательный самолет в деловой авиации. Для нового джета выбраны двигатели Pratt & Whitney Canada PW800. Falcon 6X получит самый большой, тихий и удобный пассажирский салон по сравнению с любым самолетом в своем классе и наибольший объем кабины среди бизнес-джетов Falcon. Он будет оснащен самыми передовыми в отрасли цифровыми системами управления полетом и салоном. 6X в значительной степени основан на аэродинамике и характеристиках Falcon 5X, которые были подтверждены во время предварительной программы испытаний 5X. Но он оптимизирован под новый двигатель, предлагая большую дальность и более длинный салон.

«Мы хотели еще больше раздвинуть границы с помощью этого нового самолета, чтобы обеспечить лучшие впечатления от полета, используя современные



авиационные ноу-хау» — комментируют в Dassault. Falcon 6X даст сочетание дальности, комфорта и возможностей, с которыми не сможет сравниться ни один другой бизнес-джет с большой кабиной, гарантируя полностью зрелые системы и проверенную силовую установку».

Салон Falcon 6X имеет высоту 6 футов и 6 дюймов (1,98 м) и ширину 8 футов 6 дюймов (2,58 м) — самое высокое и широкое поперечное сечение в специально построенном бизнес-джете — и в длину почти 40 футов 8 дюймов (12,3 м). В нем могут разместиться 16 пассажиров в трех отдельных лаундж-зонах, что обе-

спечивает пространство для нескольких конфигураций, включая большую входную зону и отсек для отдыха экипажа и просторный задний лаундж. Каждый элемент стиля и дизайна салона был полностью переосмыслен, что стало результатом обширного обзора предпочтений клиентов и материалов собственной студии дизайна Dassault Aviation. Также в салоне присутствует значительное количество естественного света благодаря 29-ти очень большим иллюминаторам, включая уникальный потолочный в камбузе — первый в деловой авиации предназначенный для обеспечения дополнительного освещения в зоне, обычно остающейся без естественного света.

Falcon 6X оснащен ультраэффективным крылом, которое минимизирует влияние турбулентности, и цифровой системой управления полетом последнего поколения, которая контролирует все управляющие поверхности, включая новую поверхность управления, называемую «флаперон» (поверхность, выполняющая одновременно функции элерона и закрылка). 6X — это первый бизнес-джет с флаперонами, которые значительно улучшают управляемость во время захода на посадку, особенно на крутых глиссадах.

Самолет также оснащен одной из лучших в отрасли систем подавления шума, в основе которой лежит большой опыт работы с новым Falcon 8X, а также совершенно новым салоном и третьим поколением бортового оборудования EASy III. Falcon 6X будет поставляться с полным пакетом оборудования, в том числе с электронным журналом бортовой документации (EFB) FalconSphere II и революционной системой FalconEye Combined Vision System — первым head-up-display, который сочетает в себе улучшенное и синтетическое зрение.





## Высокий полет

*Бизнес-авиация в России по понятным причинам очень живо реагирует на политико-экономическую ситуацию, которая в последние годы существенно изменилась. Это привело к падению рынка и его переориентации на другие регионы. О том, что еще влияет на сферу частных авиаперевозок, в каком состоянии сейчас находится рынок, News.ru узнал у главы представительства компании Global Jet Евгения Клочкова.*

**За последние годы рынок деловой авиации упал. Насколько сильным был спад и какова ситуация сейчас?**

Некоторое время назад рынок активно рос, он достиг своего пика в 2010–2012 годах. На это время приходится самое большое количество перелетов, в основном, в Европу. После началось сокращение. Особенно существенным оно было в 2014–2016 годы.



Конечно, очень сказалась политическая ситуация. Все началось с «дела Магнитского» и потом пошло по нарастающей. События на Украине, ситуация с Крымом еще сильнее повлияли на положение и усугубили его. Наш рынок реагирует очень остро на подобные вещи. Примерно в прошлом году мы стали наблюдать замедление падения и даже рост. Значительное увеличение числа перелетов пришлось на чемпионат мира по футболу. По данным аэропортов, количество частных рейсов в это время возросло в разы. Сейчас рынок потихоньку приходит в себя. Отмечу, что по сравнению, например, с 2012 годом — пиковым периодом — существенно изменилась география полетов. Если тогда большая часть перелетов была в Европу и США (меньше), то сейчас много летают по России. Раньше представители российского бизнеса часто посещали европейские экономические форумы, тот же Давос. Сейчас деловая жизнь переместилась в нашу страну. Только что прошел Восточный экономический форум на Дальнем Востоке, и поток бизнес-джетов был направлен туда. Очень активно также взаимодействие с азиатскими партнерами, особенно с Китаем, поэтому мы наблюдаем активное перемещение частных полетов в эти регионы. Отмечу, что сейчас услугами бизнес-авиации пользуются преимущественно в деловых целях. Если еще 7–10 лет назад была большая доля перелетов для развлечений и отдыха, то сейчас — в основном по делу.

**С 2014 года начала меняться структура авиапарка российской бизнес-авиации. Как на сегодняшний день с этим обстоят дела?**

В 2014–2016 годах с рынка ушли те, для кого частные самолеты были недоступны. Они их приобретали в кредит. С изменением политической и экономической ситуации эти люди стали массово избавляться

от таких самолетов. Кто-то продавал сам, какие-то реализовывали банки. Таким образом на вторичном рынке появилось очень много самолетов, и цены на их стремительно падали. Продать старались как можно скорее. В итоге произошло перенасыщение рынка, он встал. Это индикатор в отрасли: если встает вторичный рынок, первичный тоже замирает. Когда мало сделок на «вторичке», в первичном сегменте их почти нет. Такая ситуация наблюдалась до прошлого года, и в 2017 году увеличилось количество сделок на вторичном рынке. Сейчас мы в этом



вопросе наблюдаем определенную стабильность. На ситуацию повлиял и спрос на чартеры. Что касается сегмента чартерных перелетов, то в 2010–2012 годах был рост всего рынка и количества заявок от российских заказчиков, соответственно, ряд европейских авиакомпаний перебазировали самолеты в Москву и здесь пытались найти чартерный бизнес. После 2014 года было много банкротств, слияний и поглощений среди авиакомпаний. Соответственно, самолеты улетели из Москвы в Европу. Часть авиапарка было продана, в основном, в Северную Америку. На сегодня спрос на чартеры возвращается, а существующего авиапарка уже недостаточно.

### **Какие еще факторы влияют на рынок? Курс рубля и цены на топливо, например?**

Конечно, определенное влияние они имеют. Цены на топливо формируются в долларах, запчасти для самолетов — иностранного производства. Но это влияние не столь велико. Как я уже говорил, ключевые факторы — политика и экономика. Как мы видим, эти вещи взаимосвязаны. Поэтому изменения в этих областях приводят к росту или спаду рынка, или к его переориентированию. Пример я уже приводил.

### **Сколько примерно сейчас игроков на рынке в России?**

Стоит уточнить, о каких компаниях идет речь: о российских или европейских, работающих на нашем рынке. Собственно, российских компаний немного. Примерно пять–семь. Некоторые из них начинали с брокерства. В свое время (до 2014 года) количество брокеров просто зашкаливало. Это приводило к парадоксальным ситуациям. Например, моей авиакомпанией могли предложить наш же самолет. После си-

туация изменилась. Теперь и брокеров стало гораздо меньше, и они стали переключаться на более-менее эффективную работу. Тем не менее, их пока еще немало. Европейских компаний, работающих на рынке России, несколько десятков — примерно 10–30. В среднем у авиакомпании от трех до семи самолетов, если их порядка десяти, то можно говорить о средней компании, если 20 и выше, то о большой.

### **Что необходимо для успеха в бизнес-авиации, какая бизнес-модель более эффективна?**

Мало кто приходит в этот бизнес с улицы. Для того чтобы ваше дело было эффективно, необходим опыт именно в этой сфере. Ведь клиенты, как правило, подготовлены и знают, как устроен процесс. Могу сказать, что бизнес-авиация — это не та сфера, в которую можно так просто войти и получать прибыль. Для этого нужны дешевые источники финансирования и высокие продажные цены. Сейчас цены упали. Кроме того, для сокращения издержек и оптимизации маршрутов необходимо большое количество транспортных узлов. Хороший пример — США, где большое количество аэропортов, в которые летают частные самолеты. К слову, на Америку приходится 80% мировой деловой авиации. В России же все привязано к Москве. Лучшая бизнес модель — купить самолет, нанять администратора и сдавать его в аренду для сокращения издержек. Большая часть компаний работает по такой схеме. Например, все наши самолеты владельческие. По моим данным, в России более 500 частных самолетов. Цены на них колеблются от \$5 млн до \$50 млн в зависимости от модели, возраста и много другого.

*Источник: NEWS.ru*

## Проблемы Центров Бизнес Авиации в России

*В рамках дискуссии «Деловая авиация: векторы развития» Генеральный директор «ДжетПорт СПб» Сергей Пугин обрисовал основные проблемы, с которыми сталкивается сегмент обслуживания рейсов деловой авиации.*

Основная задача Центров Бизнес Авиации – представить оперативно и качественно все необходимые услуги для обслуживания пассажиров, экипажей и ВС нерегулярных чартерных рейсов вне расписа-

ния, а по-простому – рейсов бизнес-авиации. То, что существует в природе, но не на бумаге!

Вот здесь и начинаются проблемы в нашей работе.

На сегодняшний день, в воздушном и авиационном законодательстве РФ нет четко прописанных правил работы с рейсами бизнес-авиации. Предвижу законный вопрос – а, чем, собственно, отличается бизнес-авиация от гражданской авиации или авиации

общего назначения? Ответ простой – масштабом! Пассажиропоток и суточный план крупных аэропортов и ЦБА несопоставим.

Так, например, за год мы обслуживаем около 22000 пассажиров, такое же количество оператор ВСС в основном терминале Пулково обслуживают за ОДИН день!!! Ситуация, лидера бизнес-авиации в России, ЦБА Внуково-3, немного лучше – почти 100 000 ежегодных пассажиров, а Международный аэропорт Внуково в своем терминале обслуживает такое количество за ДВА дня!

Специфика полетов бизнес-авиации – на одном воздушном судне летает в среднем не более пяти пассажиров, хотя и размер самолетов бизнес-авиации ничем не ограничен. А требования Министерства транспорта России к главному оператору и оператору бизнес-рейсов одинаковые. Многие требования обязательны для крупных аэропортов и рекомендательны для аэропортов региональных. Но к списку крупных авиационных предприятий, таких как Шереметьево, Внуково и Пулково попали и ЦБА «Внуково-3», и «Пулково-3». То есть кормят как маленьких, а спрашивают – как с больших!

Приведу несколько наиболее типичных требований, показывающих сложность их выполнения Центром Бизнес Авиации.

Согласно федеральных авиационных правил, «Требования авиационной безопасности к аэропортам», утвержденных приказом Минтранса России № 142 от 28 ноября 2005г., в аэропортах создаются зоны безопасности шириной не менее 30 метров от зданий аэровокзальных комплексов. Где же найти столько земли для небольшого терминала бизнес-авиации? Хотя, каждый, автомобиль заранее заяв-



ляется к конкретному рейсу и пропускается к входу терминала Службой безопасности ЦБА только через оборудованный КПП, да и количество таких машин минимально.

Тот же приказ N 142 Минтранса обязывает иметь минимальную площадь 476 м<sup>2</sup> для размещения зон входного, предполетного, послеполетного досмотра пассажиров на Международных и внутренних воздушных линиях, экипажей, сотрудников, и еще трех уровней системы досмотра багажа с огромной автоматической рентгенотелевизионной установкой.

Требования по обустройству воздушного пункта



Фото: Дмитрий Петроченко

пропуска добавляют еще минимум 284 м<sup>2</sup>. С учетом обязательных санитарно-технических помещений еще 142 м<sup>2</sup>, стойки регистрации пассажиров и багажа 100 м<sup>2</sup>. Итого получается более 1000 м<sup>2</sup>, которые необходимо предусмотреть в терминале БА для обслуживания всего 50 пассажиров в сутки! Это 50% всей нашей площади терминала ЦБА.

К примеру, ЦБА №1 в Европе – Кот’Д’Азур в Ницце, с общей площадью терминала, сопоставимой с Пулково-3, предусмотрено менее 5% для всех контрольных органов при обслуживании рейсов в 15 раз больше, чем у нас.

Согласно другому приказу Минтранса № 104 от 25 июля 2007г. «Об утверждении правил проведения предполетного и послеполетного досмотров», досмотр бортовых запасов, бортового питания производится в специально оборудованных пунктах и местах комплектования. Это дополнительные площади, оборудование и сотрудники службы авиационной безопасности. Однако же каждый пассажир бизнес-авиации заказывает блюда на свой вкус из любимого ресторана и бортпитание скомплектованное и упакованное заранее доставляется прямо в ЦБА для дальнейшего досмотра и загрузки на борт ВС.

Также стоит обратить внимание на численность групп, выделяемых для предполетного досмотра ВС, которые, согласно руководящих документов, не должны быть менее 4 человек. Однако же, во многих воздушных судах деловой авиации производство предполетного досмотра даже двумя инспекторами невозможно, ввиду небольшого пространства салона.

Согласно утвержденному Росавиацией порядку ре-

гистрации и опубликования сборов и тарифов, все аэропорты, включая ЦБА, обязаны публиковать свои тарифы в Центре Расписания и Тарифов Транспортной Клиринговой Палаты. Данное правило препятствует оперативному и конкурентному развитию Центров Бизнес Авиации (не имеющих статус СУБЪЕКТ ЕСТЕСТВЕННОЙ МОНОПОЛИИ), по причине длительного периода публикации (30 дней), и невозможности предоставления гибких индивидуальных скидок для отдельных эксплуатантов конфиденциально.

В заключение хотелось бы напомнить о важности рейсов бизнес-авиации, как инструмента первой необходимости в экономическом развитии всех регионов России и международном сотрудничестве.

С учетом вышеизложенного, можно рекомендовать Министерству транспорта РФ дать следующие поручения:

- Прописать бизнес-авиацию, как отдельный вид гражданской авиации, для возможности переработки руководящих документов, в части касающейся.
- Установить рекомендательный характер части обязательных процедур или отменить в целом.
- Определить порядок и орган, способствующий активному принятию предложений ЦБА и их дальнейшее согласование, и утверждение Министерствами и Федеральными службами РФ, задействованных в сфере транспорта.

Надеюсь, чиновники МИНТРАНСА и РОСАВИАЦИИ обратят внимание на такую «мелочь», как бизнес-авиация...

## Рынок чартеров отражает уровень деловой активности

На первой выставке деловой авиации RUBAE в России и СНГ, которая прошла с 12 по 14 сентября 2018 года во Внуково-3, *BizavNews* поговорил с заместителем коммерческого директора по чартерным и грузовым перевозкам авиакомпании «РусЛайн» Владиславом Жуковым. Он рассказал о состоянии и перспективах деловых перевозок, а также потребностях заказчиков коммерческих чартеров.

### Как, по Вашему мнению, чувствует себя сегодня рынок коммерческих чартеров в России?

С начала года мы наблюдали заметное увеличение деловой активности. Строительство крупных объектов, создание новых и реконструкция действующих производств, деловые конференции и форумы – все это обеспечивает растущий спрос на коммерческие чартеры. Количество рейсов по сравнению с прошлым годом увеличилось в разы. Постепенно бизнес-чартеры переходят в сознании заказчиков из разряда чего-то недоступного в разряд привычных для организаций вещей.

### Повлияло ли проведение Чемпионата Мира по футболу в 2018 году на спрос?



Да, безусловно. Мы увидели многократно возросший спрос в период проведения ЧМ 2018, количество рейсов увеличилось соответственно. Мы очень довольны результатами.

### Насколько конкурентен рынок? И почему заказчик делает выбор в пользу одной из компаний, ведь флот, по сути, у компаний одного сегмента одинаковый?

Не могу говорить за других игроков. Спрос мы видим высокий, а насколько та или иная компания пользуется этим и реализует потребности заказчиков – это другой вопрос. «РусЛайн» работает в сегменте групповых чартеров. Это не бизнес-джеты. Мы осуществляем рейсы на современных Bombardier CRJ-100/200 (но стоит отметить, что у нас самый большой парк этих самолетов в России и Европе) и перевозим группы до 50 человек. Многие знакомы с авиакомпанией как с регулярным авиаперевозчиком, имеющим развитую маршрутную сеть в европейской части России. Это одно из наших преимуществ, поскольку именно в центре деловая активность выше.

Мы выгодно отличаемся и тем, что имеем три хаба – в Москве (Внуково), Санкт-Петербурге (Пулково) и Екатеринбурге (Кольцово). Эти локации позволяют нам решать задачи заказчиков наиболее оперативно, так как мы можем минимизировать затраты времени на подготовку чартерного рейса и исполнить заказ в течение 5 часов. Оперативность и доступность – два из трех качеств, которые, как правило, ищут заказчики в своем партнере по деловым перевозкам.

### А какое третье?

Гибкость, конечно же. И способность подстроиться под нужды заказчика. Мы организуем как закрытые,

так и блок-чартеры, предлагаем разовые рейсы и круглогодичные программы с разным уровнем обслуживания в аэропортах и на борту.

«РусЛайн» имеет более чем 10-летний опыт в области чартерных перевозок, налаженные отношения с аэропортами по всей России и за ее пределами – это позволяет нам осуществить практически любой рейс и удовлетворить потребности заказчика. Мы выполняем не только перевозки внутри России, но и международные рейсы, а также так называемые вахтовые перевозки, в которых мы, кстати, тоже очень активны.

### Какие организации пользуются услугами «РусЛайн»?

Это довольно широкий круг: коммерческие организации, российские и иностранные, среди них, например, Volkswagen, игроки туристического рынка, артисты, клубы КХЛ, баскетбольные и футбольные команды, российские банковские, девелоперские и инвестиционно-финансовые компании, а также представители региональных властей.

### Будет ли круг организаций, пользующихся коммерческими чартерами, расти в будущем? Как вы оцениваете перспективы этого рынка?

Еще раз отмечу, что деловые авиаперевозки в большой степени зависят от уровня деловой активности в стране. В 2018 году он заметно вырос, и это положительно сказалось на отрасли. Сохранится ли текущее количество рейсов, будет ли оно расти или, наоборот, снижаться – предугадать сложно. Но мы в авиакомпании «РусЛайн» привыкли смотреть в будущее с оптимизмом.

## Слово ОНАДА

Главным событием российской деловой авиации этой осенью можно признать выставку RUBAE 2018, которая прошла в «Центре бизнес-авиации» Внуково-3 с 12 по 14 сентября. А центральным мероприятием выставки, без сомнения, стала деловая программа, которая проходила в течение двух дней – 12 и 13 сентября – в специально оборудованном конференц-зале.

Организатором деловой программы выступила Объединенная Национальная Ассоциация Деловой Авиации (ОНАДА). На выставке нам удалось побеседовать с Исполнительным директором ОНАДА Анной Сережкиной.

**Анна, хотим поблагодарить Вас за внимание и время. Уверены, было не легко его най-**

**ти, с учетом графика программы. Как ее можно охарактеризовать, если для начала поговорить о цифрах?**

Спасибо Вам за внимание и интерес к программе и Ассоциации! Если говорить о сухих цифрах, то программа мероприятий ОНАДА на RUBAE 2018 – это 2 дня, 13 мероприятий, или даже 14, если считать наш вечерний коктейль 12 сентября, 14 часов встреч, по нашим подсчетам – порядка 400 участников, 16 докладчиков. И конечно очень много часов подготовки, минут переговоров, размышлений, поиска тем...

**Какие были планы, все ли удалось реализовать?**

Как раз недавно нашла в бумагах записи, сделанные во время одной из встреч, когда программы как таковой еще не было, были только наброски. В планах было 2-3 мероприятия в день и приветственное шампанское для гостей. В итоге, когда уже начали работу, стали говорить с экспертами, с представителями отрасли, стало очевидно, что этого мало. Материала и тем намного больше. И если бы выставка проходила еще неделю, мы нашли бы, о чем поговорить.

**А как в принципе появилась программа в рамках RUBAE?**

Формат совмещения выставки со стендами, в случае с авиационной выставкой – еще и со статической экспозицией, с программой мероприятий любой формы – не нов. Раньше конференция по вопросам деловой авиации «кочевала» по году, меняла организаторов. В прошлом году – в сентябре 2017 – ОНАДА провела собственную конференцию, в центре Москвы, накануне выставки. Конференция была



бесплатной для посещения. Это вместе со временем проведения привлекло дополнительных участников, но все же еще было куда развиваться. Вместе с оргкомитетом выставки мы пришли к выводу, что сделать конференцию непосредственно на смотре, который собирает практически всю отрасль под одной крышей, будет решением верным и выгодным для всех. Так и вышло.

**У деловой программы получился очень удачный формат. Как Вы пришли к нему?**

У мероприятий есть «секретный» залог успеха – менять формат и содержание. Отказались от потока сообщений, когда выступающий ограничен 15 минутами, а слушатели скучают между кофе-брейками.

Во-первых, это не было одним сплошным заседанием. Каждый час начиналась очередная встреча с экспертом, в некоторых случаях экспертов было двое или трое. Но общая тема выбиралась одна. У выступающего было достаточно времени, чтобы рассказать, все что он считал интересным и важным, у аудитории –

время задать вопросы и что-то обсудить. И при этом не смотреть на часы. Во-вторых, такая «мозаика» позволила нам как организаторам сделать программу объемной по содержанию без ущерба для логики программы в целом, а посетителям – выбрать те темы, которые интересны и зайти в зал, а основное время посвятить основному мероприятию – выставке RUBAE.

Ну и конечно – инфраструктура. Большое спасибо Внуково-3 за красивый и удобный зал с прозрачными стенами, необходимое оборудование, организацию перевода мероприятий на английский язык. В зале было удобно работать и приятно находится.

**На выставке и в зале было много молодежи.**

Да, и это замечательно! В рамках деятельности ОНАДА я плотно сотрудничаю с МГТУ ГА, на мероприятия всегда приглашаю представителей всех авиационных ВУЗов. Считаю, что это очень важно и рада, что многие коллеги меня поддерживают. Тем более отрадно, что молодые люди – сегодняшние студенты, которые завтра придут к нам всем на работу – проявляют интерес, расширяют кругозор, задают вопросы. Мы всегда рады видеть и преподавателей, и учащихся профильных учебных заведений на мероприятиях ОНАДА.

**Многие отметили содержание программы. Что повлияло на выбор тем?**

Это скорее был не выбор, а отбор. Отрасль деловой авиации стремительно развивается. Много вопросов, появляется все больше опыта и разработок, причем самого высокого уровня. Мы отобрали то, что на наш взгляд, важно, интересно и актуально. Большое внимание уделили цифровым технологиям – возможно,



кто-то посчитает это слишком ранним шагом, но важно уже сегодня смотреть в будущее. Думаю, нам это удалось. При этом, не теряя связи с реальностью. У нас много заготовок и планов на будущее. Надеюсь, в 2019 году сможем развить опыт проведения программы на RUBAE, а также пригласим всех и на ряд других мероприятий!

***Но ведь деятельность ассоциации – это не организация мероприятий, вернее не только это направление работы.***

Полностью согласна. Буквально недавно Президент ОНАДА Я.А.Одинцев подробно рассказывал о нашей деятельности в своем интервью. Но работа

эта большая, важная и нужная. Возможно, это как раз та часть, которую видит большая аудитория. Отраслевая ассоциация, и я рада подтвердить, что это в полной относится к ОНАДА, это источник экспертной информации об отрасли. Это слово, которое мы говорим от имени отрасли, для отрасли и про отрасль. Размещение правильной, актуальной, объективной информации – важная и неотъемлемая часть работы на пути формирования и развития деловой авиации России. ОНАДА сегодня является таким центром информации, в том числе и для СМИ. У нас есть СЛОВО. Поэтому мероприятия будут проводиться и развиваться.

***Что Вы можете сказать в заключение?***

За время выставки я встретила если не всех, кого знаю, то очень многих, удалось завести новые профессиональные знакомства. В деловой авиации России работает много прекрасных, умных, высокопрофессиональных людей. Именно такие люди и формируют отрасль, управляют компаниями, эксплуатируют и обслуживают самолеты, обеспечивая наземное обслуживание, сервис... Хочу пожелать каждому успехов, благополучия, дальнейшего развития бизнеса, а соответственно, и отрасли в целом! Сейчас для этого есть все условия, а ОНАДА будем способствовать этому и делом, и словом!

*Все материалы конференции доступны для скачивания на сайте ОНАДА [www.rubaa.ru/rubae/](http://www.rubaa.ru/rubae/)*





## Самолет недели

Оператор: *private*

Тип: *DAHER TMB930*

Год выпуска: *2018 г.*

Место съемки: *сентябрь 2018 года, Biarritz-Parme Airport*



Фото: *Дмитрий Петроченко*