



На минувшей неделе оживились производители, которые планируют участвовать в юбилейной Jet Expo. Мы пообщались практически со всеми и должны сказать, что активность достаточно высокая. Обо всех премьерах мы рассказать не имеем права, да это и не нужно. Зачем лишать компании удовольствия удивить российскую публику. Пока же понятно, что по объемам выставка как минимум будет на уровне прошлого года.

А за день до Jet Expo пройдет традиционный форум деловой авиации. Нам удалось «подглядеть» программу мероприятия – будут интересные дискуссии с интересными спикерами. Приятно, что организаторы пригласили к участию не только российские компании, но и представителей европейского рынка. Возможно, именно в Марриотт Москва Новый Арбат мы услышим реальную оценку процессов, происходящих на российском и европейском рынках и наконец сможем понять, какие противоречия существуют и как их преодолеть.

Да и вообще, сентябрь можно смело называть месяцем деловой авиации России. Сразу несколько производителей в канун Jet Expo организуют крупные демотуры своих моделей по России. Опять же, мы предпочитаем, чтобы об этом рассказали сами производители.

А еще на этой неделе свое 15-летие отпраздновали наши давние партнеры, друзья из холдинга Flight Consulting Group. Мы искренне рады, что за столь короткий срок Flight Consulting Group стал своего рода локомотивом деловой авиации в регионе, реализуя интересные инфраструктурные проекты.



## Flight Consulting Group – 15 лет успеха

Зарекомендовав себя как надежный партнер, компания продолжает активное развитие и планирует вдвое увеличить объем предоставляемых услуг путем динамичного расширения портфеля сервисов в следующие несколько лет

**стр. 21**



## «Роснефть» получит 30% долю в СП HeliVert

Изменение структуры СП предполагает вхождение «Роснефти» в его уставной капитал, что приведет к изменению долей участия партнеров в совместном предприятии

**стр. 22**



## Первый Citation M2 поставлен в Россию

Для более активного продвижения новой модели на рынках России и СНГ Textron запустил процесс получения нового сертификата типа

**стр. 23**



## Знакомьтесь - Avinco

На данный момент Avinco является одним из ведущих торговых и ремаркетинговых агентов на мировом рынке коммерческих воздушных судов

**стр. 24**

ПРЕДСТАВЛЯЕМ СОВЕРШЕННО НОВЫЕ  
**G500** и **G600**



Gulfstream

## Гуси стали причиной пересмотра требований к прочности самолетов в США

Управление гражданской авиации США может пересмотреть требования к прочности самолетов из-за роста популяции крупных птиц в Северной Америке и участвовавших случаев столкновений с ними. Об этом сообщает Bloomberg.

Ведомство до 17 ноября проанализирует эту проблему и проведет опрос среди авиаперевозчиков и производителей самолетов, после чего приступит к обсуждению возможных мер.

В частности, Управление гражданской авиации США может повысить минимальные требования к силе удара, который должен выдержать корпус воздушного судна. На данный момент фюзеляж гражданского самолета рассчитан на удар тела весом до 1,8 кг, хвостовая часть — до 3,6 кг.

Между тем, популяция канадских гусей, вес которых может достигать 6 кг, за последние 30 лет выросла более чем в 7 раз, с 500 тыс. в 1980 году до 3,8 млн в 2013

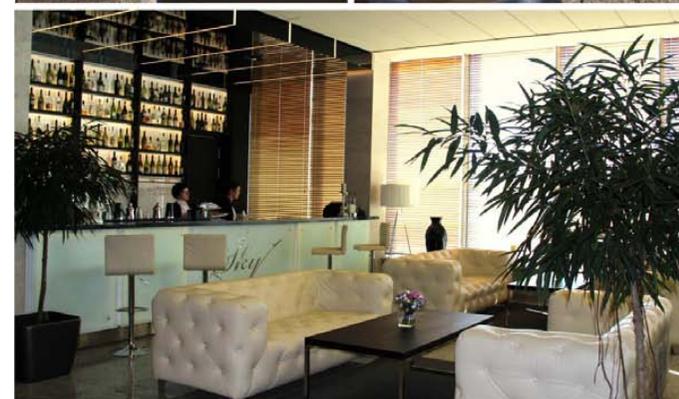
году. Численность североамериканских белых гусей за тот же период возросла с 2,1 млн до 6,6 млн особей.

Из-за этого участились случаи столкновения птиц с самолетами. В 2013 году Управление гражданской авиации США зафиксировало 10,9 тыс. таких эпизодов, в то время как в 1990 году их было всего 1,8 тыс. Более 300 столкновений ежегодно приводят к повреждениям лайнеров.

Самый известный инцидент произошел в 2009 году, когда стая гусей врезалась в Airbus A320 компании US Airways, в результате отказали оба двигателя самолета. Тогда пилоту чудом удалось посадить лайнер на реку Гудзон и избежать жертв.

В 2008 году 5 человек погибли в результате столкновения частного самолета Cessna Citation с пеликаном при взлете из аэропорта города Оклахома-сити.

Источник: BFM.ru



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

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

## ACS – очередной рекордный месяц

В июне 2015 года компания Air Charter Service приняла более 1000 заказов на чартерные рейсы. Компания впервые в своей истории обрабатывает такой месячный объем, что делает нынешний июнь рекордным.

Главный операционный директор компании Руан Кортни комментирует: «Это великолепное достижение – организовать 1056 чартеров в месяц, причем многие из них имели более одного плеча. В среднем один контракт заключался каждые 41 минуту. Учитывая, что десять лет назад мы только перевалили за отметку в 1000 чартеров в год, данное достижение свидетельствует о значительном нашем росте в последние годы».

«Несмотря на ухудшение ситуации на российском рынке, которая отразилась на обоих наших офисах (Москва и Санкт-Петербург), все остальные наши

европейские подразделения значительно выросли в годовом исчислении, а также наша североамериканская деятельность перекрывает снижение в остальных регионах. В частности, стоит отметить эффективность отделов частных самолетов в Великобритании и США – они дали большую часть роста с точки зрения количества чартеров. Кроме того, наша деятельность в Гонконге и Пекине, которая с точки зрения абсолютного количества была менее значительна, показала рост на 60%».

Руан Кортни продолжил: «В самом деле, это не только исключительный июнь – три из последних четырех месяцев показали рекордные месячные результаты, первый из них март, потом май и сейчас июнь. С начала текущего года чартерная активность выросла более чем на 20% к прошлому году, и эта тенденция, похоже, продолжится, что является отличным поводом отпраздновать нашу 25-ю годовщину».



Фото: Дмитрий Петроченко

**Крылья Вашего бизнеса**

Центры деловой авиации в Москве и Санкт-Петербурге

Реклама



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

**АВИА ГРУПП НОРД**  
деловая авиация

АФТН:  
УЛАНУРД

**АВИА ГРУПП**  
ГРУППА КОМПАНИЙ

АФТН  
УУЕЕАХНЬ

**8 800 234 10 01**

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

## Citation Latitude «тренируется» на трансокеанских полетах

Компания Cessna Aircraft продемонстрировала трансокеанские возможности своего недавно сертифицированного FAA бизнес-джета Citation Latitude. Самолет совершил перелет между Западным побережьем США и Гавайями. Данный полет следует вслед за недавними успешными трансконтинентальными миссиями, в том числе первого трансатлантического перелета в мае и беспосадочного рейса от побережья до побережья США ранее в этом месяце.

Citation Latitude с экипажем из двух пилотов и пятью пассажирами совершил перелет дальностью 2147 миль из аэропорта Санта-Барбары (KSBA), Калифорния, в аэропорт Мауи (PHOG), Гавайи. Полет проходил на высоте 43000 футов, а общее время составило 5 часов 45 минут, в которое вошла 17-минутная задержка. При возвращении самолет пролетел впечатляющие 2473 морских миль в прямом рейсе из Мауи в аэропорт Скоттсдейл (KSDL), штат Аризона, за 5 часов 45 минут. На обоих полетах Citation Latitude

остаток топлива значительно превышал требования NBAA IFR.

О создании Citation Latitude было объявлено в октябре 2011 года. Его салон является на данный момент самым широким среди самолетов Cessna, и при этом по всей длине, а она превышает 16 футов, пассажир может встать в полный рост. Citation Latitude сочетает в себе полезную нагрузку, скорость и дальность полета, соответствующие требованиям клиентов, с уникальными возможностями салона. И это при том, что цена его составляет \$ 14,9 млн.

Самолет имеет экипаж из двух человек и вмещает восьмерых пассажиров. Максимальная высота полета составляет 45000 футов (13716 м), а максимальная крейсерская скорость - 442 узла (819 км/час). Набор высоты до 43000 футов (13106 м) занимает всего 23 минуты. Citation Latitude оснащен полностью интегрированной авионикой Garmin G5000.



### УХОД ЗА ИНТЕРЬЕРОМ И ЭКСТЕРЬЕРОМ ВАШЕГО БИЗНЕС ДЖЕТА

- КАЧЕСТВО
- ОТВЕТСТВЕННОСТЬ
- ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД



ЧЛЕН  
ОБЪЕДИНЕННОЙ  
НАЦИОНАЛЬНОЙ  
АССОЦИАЦИИ  
ДЕЛОВОЙ  
АВИАЦИИ



МОСКВА. АЭРОПОРТ "ШЕРЕМЕТЬЕВО"

## GainJet увеличит дальность Boeing 737 Classic

Базирующаяся в Афинах компания GainJet, несмотря на тяжелую экономическую ситуацию, сложившуюся в стране, не теряет надежды на устойчивый спрос среди своих клиентов вне Греции. В компании серьезно взялись за расширение своего присутствия на рынках североафриканских государств, Восточной Европы и стран Ближнего Востока. Для этих целей компания активно модернизирует парк самолетов Boeing, увеличивая дальность с помощью установки дополнительных топливных баков.

Партнером GainJet выступает швейцарская компания Long Range AG, которая завершает процесс сертификации баков в FAA. Уже в следующем месяце GainJet планирует установить дополнительные баки на своем

Boeing 737-400, а позже – на 737-300. В компании утверждают, что после установки дополнительных топливных баков самолет сможет находиться в воздухе до 9 часов без дозаправки. Несмотря на то, что Boeing 737-300/400 были приобретены на вторичном рынке, в компании констатируют, что они очень востребованы для перевозки спортивных команд, представителей шоу-бизнеса и официальных делегаций. Именно поэтому и было принято решение увеличить дальность полета.

Всего же парк GainJet насчитывает около двадцати самолетов: G650, G550, G200, G450, Global Express, Challenger 604, Boeing 737VIP (Classic) и Boeing 757VIP.



ВЫ ВЫБИРАЕТЕ ЦЕЛЬ.  
МЫ ПОЗАБОТИМСЯ ОБО ВСЁМ ОСТАЛЬНОМ.

**tyrolean  
jet services**

**» ПРЕВЫШЕ ВСЕХ ОЖИДАНИЙ**

НАШ ФЛОТ АСJ:  
1 ACJ318ER  
2 ACJ319

Совершенно новый Gulfstream G650  
в нашем флоте  
для коммерческих перевозок

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

## Gulfstream покажет на Jet Expo 2015 три самолета

В рамках юбилейной выставки Jet Expo 2015 американский производитель Gulfstream Aerospace продемонстрирует три бизнес-джета – G650, G450 и G280.

За последние шесть лет парк бизнес-джетов Gulfstream в России и странах СНГ вырос более чем в шесть раз. На сегодняшний день клиентами из России эксплуатируется около 70-ти самолетов компании, а всего в регионе СНГ (включая РФ) летает порядка 90 бизнес-джетов Gulfstream. В 2007 году эти цифры составляли 8 и 11 соответственно. Для поддержки растущего флота в России и странах СНГ, компания Gulfstream сформировала пул запчастей на сумму более \$ 120 млн. в трех местах.

Как отмечают эксперты, наибольшей популярностью среди российских заказчиков по-прежнему пользу-

ется ультрадальний G650. По неофициальным данным, только за прошлый год российские клиенты и компании, аффилированные с ними, получили около десяти самолетов данного типа. В самой компании неоднократно подчеркивали, что в России есть рынок и для бизнес-джетов другого класса, который стремительно развивается. И как яркий пример этого тренда – первые поставки суперсреднего G280.

Также в Gulfstream Aerospace планируют расширить услуги по технической поддержке самолетов, включая младшие модели. Основным партнером производителя в Москве является российское подразделение Jet Aviation, которое наращивает объемы выполняемых работ и перечень услуг. Впрочем, в Gulfstream не исключают и возможность расширения как партнеров, так и городов, где будут доступны услуги по ТОиР.



Фото: Дмитрий Петрученко

# Gulfstream

SILK WAY BUSINESS AVIATION

Представляем совершенно новый  
G650

## Rockwell Collins представила King Air с Pro Line Fusion

В ходе EAA Airventure 2015 американский производитель авиационной электроники показал двухмоторный King Air 250, оснащенный «единственной в мире сертифицированной для деловой авиации системой сенсорных экранов», сообщает Privat.aero со ссылкой на aero-news.net. Установленная на борту самолета авионика Pro Line с тремя 14-дюймовыми жидкокристаллическими сенсорными экранами системы Fusion была доступна для ознакомления всем желающим, которым разрешалось даже пощупать и потрогать сенсоры.

Система Pro Line Fusion с тачскринами была выбрана Textron Aviation для оснащения всех турбовинтовых King Air, выпускаемых с начала этого года. Кроме того, начиная с этого года доступна программа модернизации самолетов, оборудованных системами Pro Line II и Pro Line 21. Новая авионика выводит модель самолета на абсолютно новый уровень приборного оснащения и возросших возможностей, а также

увеличивает его стоимость на вторичном рынке. Как сказал Крейг Олсон, вице-президент и генеральный менеджер подразделения бизнес и региональных систем Rockwell Collins, за решением скрывается существенное повышение ситуационной осведомленности, имеющее экономический смысл, поскольку Fusion включается непосредственно в уже имеющееся на борту самолета оборудование Rockwell Collins, включая автопилот, системы связи и навигации.

Открытая архитектура с интуитивно понятным интерфейсом повышает возможности управления информацией. Pro Line Fusion имеет функции «движущейся карты» и интегрированной системы синтетического видения с выводом «картинки» на экран. Ввод данных осуществляется при помощи стандартной клавиатуры. Система значительно увеличивает автоматизацию полетных процессов и безопасность полетов, предоставляя возможность подключения к интернету.



Международный  
Центр  
Деловой  
Авиации



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

Московская Область, г. Жуковский, аэродром «Раменское»

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

[www.intercba.ru](http://www.intercba.ru)  
e-mail: [info@intercba.ru](mailto:info@intercba.ru)

## Индийская бизнес-авиация получит послабления

В процессе оптимизации новой политики в гражданской авиации Министерство гражданской авиации Индии на прошлой неделе провело встречу с Ассоциацией операторов деловых самолетов страны (ВАОА) по обсуждению проблем, с которыми сталкивается авиация общего назначения в Индии. Предложения Ассоциации, по всей видимости, будут рассматриваться для включения в новую политику авиационных властей.

Основные рекомендации ВАОА включают рационализацию ввозной пошлины для бизнес-джетов, которая сейчас составляет 2,6% для чартерных операторов, но 19,6% для операторов частных самолетов. Также в списке Ассоциации присутствует развитие аэропортовой инфраструктуры для бизнес-авиации, в частности выделение стоянок, создание FBO и субсидирование чартерных операторов, планирующих выполнять

полеты на региональных маршрутах. «Должна быть некоторая рационализация, которая поможет минимизировать потери небольших операторов в течение переходного периода», - пояснили в ВАОА.

ВАОА сейчас противостоит в Высшем суде Индии международному аэропорту Мумбаи из-за слишком строгой, по мнению ассоциации, политики выделенных стоянок. «Индии предстоит долгий путь по достижению уровня зрелых рынков, как, например, США, где четко определены различия между коммерческими и некоммерческими операторами», - говорят в Ассоциации.

ВАОА представит обзор проблем отрасли на заседании по программе сотрудничества в области авиации между США и Индией в Бангалоре в конце этого года.



**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



## Airbus Helicopters готов поставить первый американский H125

Дорожный патруль штата Огайо (Ohio State Highway Patrol – OHSP), США, в этом году получит первый собранный в США вертолет H125. Вертолет будет производиться на сборочной линии Airbus Helicopters в Колумбусе, штат Миссисипи.

Airbus Helicopters ранее использовал данный завод для производства вертолета UH-72A Лакота для армии США. Но в конце 2013 года было объявлено, что здесь будет развернута сборка легких одномоторных H125, чтобы сократить сроки выполнения заказов. Производство H125, ранее AS350 B3e, началось в Колумбусе в конце 2014 года.

Поставка и ввод в эксплуатацию вертолета, предназначенного для OHSP, состоится в течение этого года. Первый «американский» H125 будет оснащен двигателем Turbomeca Arriel 2D.

«В OHSP уже эксплуатируется два AS350 B2, и сейчас мы получим последний вариант данного вертолета», - говорит капитан Рэнди Боггс из авиационного подразделения. «Наш новый H125 имеет увеличенную мощность и полезную нагрузку, а также дополнительные системы безопасности. Мы с нетерпением ждем ввода нашего нового вертолета в эксплуатацию».



**THINK BUSINESS\***

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

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

\*думайте о бизнесе

## Apex Air стал новым партнером VistaJet в Китае

Китайская компания Apex Air и VistaJet подписали соглашение, в рамках которого оператор из Поднебесной получает в управление первый бизнес-джет Bombardier Challenger 850 для полетов внутри страны, начиная со следующего месяца. Кроме этого, китайские клиенты получают доступ к «международному» парку VistaJet, состоящему более чем из пятидесяти воздушных судов, говорится в официальном сообщении VistaJet.

Ранее представители VistaJet неоднократно говорили о реализации проекта создания СП с Beijing Airlines, которое вышло на финальную стадию. Именно тогда менеджмент VistaJet говорил, что собственный китайский сертификат эксплуатанта оператор получит в июле 2015 года. Напомним, что китайский проект VistaJet «оформлен» в виде СП с Beijing Airlines (подразделением деловой авиации авиакомпания Air

China), которое начало работать в марте прошлого года.

По словам главы VistaJet Томаса Флора, это исторический шаг в истории VistaJet, и климат в этой стране для компании будет весьма комфортным. И это несмотря на серьезную конкуренцию со стороны достаточно сильных местных игроков, таких как Metrojet, Deer Jet и Donghai Jet. «По состоянию на прошлый год в Китае было зарегистрировано всего 270 самолетов деловой авиации, а согласно нашим исследованиям, к 2031 году в стране будет уже 2590 бизнес-джетов. Поэтому рынка хватит всем, и к тому же уже в ближайшее время мы планируем существенно увеличить наш парк в Китае (сейчас компания имеет три самолета в Гонконге) преимущественно ультралегкими самолетами, средний возраст которых не будет превышать одного года», - отмечает г-н Флор.



Глава VistaJet Томас Флор и председатель Apex Air Дан Хо

## Любой бизнес-джет в паре касаний



Upcast JetBook



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



## Satcom Direct расширяет свою деятельность в странах СНГ и Прибалтики

Компания Satcom Direct, ведущий поставщик технологий спутниковой голосовой связи и широкополосной передачи данных для пилотов и пассажиров, расширяет свою деятельность в странах СНГ и Прибалтики, принимая активное участие в двух крупнейших мероприятиях деловой авиации текущего сезона.

Satcom Direct примет активное участие в IV Балтийском форуме деловой авиации, который состоится в Юрмале (Латвия) 6-7 августа 2015 года, выступив спонсором приема для участников авиационной отрасли и руководителей предприятий сектора. Компания воспользуется возможностью продвижения своей услуги GlobalVT, позволяющей владельцам смартфонов пользоваться голосовой связью и отправлять текстовые сообщения со своего личного номера во время полета на любой высоте, в любой точке земного шара.

Расширяя клиентскую базу в странах СНГ, Satcom Direct также в четвертый раз примет участие в JetExpo - ежегодной ведущей выставке деловой авиации СНГ, которая состоится в аэропорту Внуково 10-12 сентября. Помимо презентации GlobalVT, представители компании Satcom Direct на стенде C102 продемонстрируют преимущества услуги объединения каналов Skystream. Посетители смогут узнать, каким образом эта услуга обеспечивает значительное повышение скорости передачи данных во время полета, позволяя клиентам объединить несколько каналов Inmarsat SwiftBroadband для получения более высокой скорости передачи данных для приложений, работающих в режиме реального времени, таких как видеоконференции и потоковое видео.

Эксклюзивный роутер компании SDR обеспечивает GlobalVT объединение каналов наряду с другими услугами связи, включая отслеживание местоположения самолета и различные каналы передачи данных. «Люди ожидают, что их смартфоны, планшеты, ноутбуки, ТВ и видео будут работать на воздушных судах так же, как на земле, и Satcom Direct стремится сделать их ожидания реальностью, - говорит коммерческий директор международного отделения Satcom Direct Крис Мур. - Global VT и передача потокового видео через SkyStream позволяет пассажирам напрямую звонить коллегам, друзьям или родственникам, просматривая в это время любимые спортивные передачи или новости в режиме реального времени во время полета так, как если бы это происходило на земле».

Перед мероприятием в Риге Satcom Direct объявила о том, что Gulfstream Aerospace получила от Федерального авиационного управления США (FAA) разрешение на установку роутера нового поколения SDR на самолеты Gulfstream G650, G550 и G450. Gulfstream находится в процессе получения дополнительных разрешений от FAA для установки SDR на воздушные суда GV и GIV.

«Это рынок просторных дальнемагистральных воздушных судов: речь идет о самолетах, покрывающих огромные расстояния. Многие наши клиенты путешествуют на воздушных судах Gulfstream, поэтому мы ожидаем, что они обрадуются полученному разрешению и захотят узнать больше о новых возможностях. Наше участие в двух ключевых мероприятиях отрасли обеспечит отличную возможность объяснить и продемонстрировать преимущества применения SDR всем нашим клиентам», - подчеркнул Мур.

**Балтийский форум  
деловой авиации  
6-7 августа 2015  
Юрмала, Латвия  
[www.bbaf.aero](http://www.bbaf.aero)**

## «Швейцарский Пегас» прилетит на Jet Expo

Швейцарская компания Pilatus Aircraft и Nesterov Aviation (авторизованный центр швейцарского авиапроизводителя Pilatus Aircraft по продажам турбовинтовых самолетов PC-12 на территории России) в рамках 10-й московской выставки Jet Expo 2015 представят публике популярный турбовинтовой самолет PC-12NG в VIP конфигурации.

Безусловно, самолет вызовет интерес у посетителей из-за своей фантастически красивой ливреи. В декабре прошлого года Pilatus Aircraft отпраздновал свой юбилей – 75 лет назад (16 декабря 1939 года) в швейцарском Штансе появилась на свет небольшая компания Pilatus, которая со временем стала национальным символом самой известной альпийской страны. Всемирно известный художник Ганс Эрни, автор многочисленных работ для МОК, ООН, Красного Креста, ЮНЕСКО и ИАТА, а главное коренной швейцарец, решил сделать компании подарок –

юбилейную ливрею для самого популярного турбопропа PC-12 NG, который в качестве демонстратора побывает на многочисленных выставках, включая московскую Jet Expo.

Раскраска самолета получилась великолепной. Фюзеляж украшен лошадьми, голубями (мира) и изображением Пегаса. Как рассказывает Эрни, животные были выбраны в качестве символа выносливости, скорости и прекрасных летных характеристик PC-12 NG. От себя же художник оставил лишь «маленький след» – поставил свою подпись на капоте самолета, тем самым закрепив за самолетом со сборочным номером 1515 абсолютную уникальность. «Я много работал над разными проектами в разных странах, но впервые применил свои знания и умение в авиастроении. Я очень горд, что самолет с моими рисунками увидят люди во всем мире, я горд за свою страну», - отметил Эрни.



## МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА ДЕЛОВОЙ АВИАЦИИ

10–12 сентября 2015 ■ Москва

Организатор выставки  Vnukovo-3



+7 495 648 2806  
E-mail: [info@jetexpo.ru](mailto:info@jetexpo.ru)

[www.jetexpo.ru](http://www.jetexpo.ru)

## Textron готовит большой турбопроп

Компания Textron Aviation планирует развивать концепцию нового однодвигательного турбовинтового самолета. По словам старшего вице-президента компании по инжинирингу Майкла Такера, это будет спортивный самолет, причем салон будет больше, чем в настоящее время представлено в этом классе.

Напомним, что обе марки (Cessna и Beechcraft), принадлежащие сейчас компании, в последние годы самостоятельно разрабатывали концепции однодвигательных турбопропов, и сейчас эти наработки объединены в рамках Textron Aviation. Во время выставки EAA AirVenture 2015 в Ошкоше г-н Такер сообщил изданию AIN, что новый самолет не будет носить марку ни King Air, ни Caravan, а станет совершенно новым брендом.

«Несмотря на то, что многие потенциальные конкуренты работают в небольших форматах однодвигательных турбовинтовых самолетов, клиенты Textron Aviation выразили желание иметь большой салон», - сказал Такер, добавив, что в намерениях компании вывести на рынок продукт, который «больше, чем что-либо в этой нише». Производитель также предполагает, что такой самолет должен иметь дальность полета 1500 морских миль и скорость не менее 280 узлов. По мнению компании, иной потребительский запрос позволит вывести на рынок новые технологические решения.

Пока дизайн нового самолета обретает очертания, Textron Aviation не готова обсуждать детали развития проекта. Майкл Такер ожидает, что предметно говорить о новом самолете можно будет в следующем году на AirVenture.

## Textron поставит в Китай 20 амфибий Grand Caravan EX

Компания Cessna Aircraft (входит в Textron Aviation) объявила о заключении контракта с Zhoushan AVIC Joy Air General Air Co., Ltd (входит в холдинг AVIC) на поставку двадцати самолетов амфибий Grand Caravan EX. Первые самолеты планируется поставить уже в этом году через СП Cessna-CAIGA, где началась сборка «китайских» Grand Caravan EX.

Zhoushan AVIC Joy Air General Air Co планирует использовать самолеты в качестве авиатакси между крупными «прибрежными» городами, например, Шанхай, Чжэцзян, Фуцзянь, Гуандун, соединив их с островами, наиболее популярными у туристов. Также самолеты планируется использовать и в качестве классических чартерных воздушных судов.

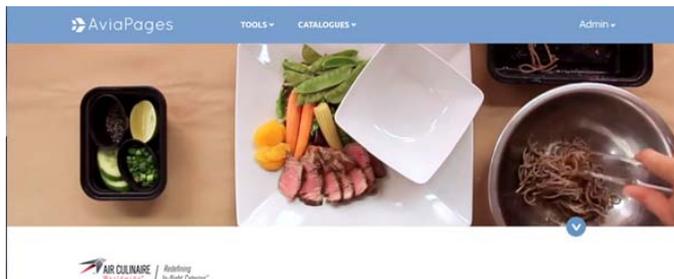


Долгие годы в линейке Caravan лишь Cessna 208A оснащался поплавками. Ситуация изменилась только с появлением серии EX, оснащенной 867-сильным Pratt & Whitney PT6A-140. Установка более мощного мотора, как показали тесты, существенно сказалась на улучшении летных характеристик в сравнении с Cessna 208B Grand Caravan, на котором использован двигатель PT6A-114A (675 лошадей). Почти 23%-е увеличение тяги не могло остаться незамеченным. Причем, улучшения превысили ожидания самих конструкторов. Согласно сообщению компании, на 38% выросли показатели скорости набора высоты при прогнозируемом 20%-ном увеличении скороподъемности. Одновременно с этим, модернизация привела к увеличению крейсерской скорости на 10 узлов и максимальной до 359 км/ч, а также к возможности эксплуатации самолета с коротких полос. Взлетная дистанция сократилась на 350 футов или на 20-25%. Кроме того, дополнительный запас тяги, как сообщается, даст самолету еще одну сферу применения. EX стал первой версией Caravan, которая будет уверенно чувствовать себя на водной поверхности благодаря возможности использования более крупных поплавков.

Grand Caravan EX рассчитан на перевозку девяти пассажиров (или 1500 кг груза) на расстояние до 2000 км. Максимальная крейсерская скорость полета самолета составляет 341 км/ч. Турбопроп оснащен комплексом цифровой авионики Garmin G1000 и противообледенительной системой. Салон самолета может быть конвертирован в VIP, грузовой или комбинированный вариант. По словам руководителей Cessna, в текущем году компания представит на рынок шесть обновленных моделей своих самолетов.

## Кейтеринг стал доступнее

Онлайн-платформа для бизнес-авиации Aviapages.com (www.aviapages.com), основанная в 2013 году инвесторами из Дубая, вводит на своем сайте новый раздел – каталог компаний, предоставляющих услуги кейтеринга для бизнес-авиации. Как рассказал BizavNews управляющий партнер ресурса Евгений Чупров, в рамках создания данного каталога одним из первых партнеров стала компания Air Culinary Worldwide (подразделение Universal Aviation) со штаб-квартирой во Флориде, предоставляющая услуги премиального бортового питания и заказа кейтеринга из ресторанов более чем в 133 аэропортах по всему миру.



Брокеры, операторы и другие участники рынка смогут также получить информацию о работе Air Culinary Worldwide при планировании маршрутов в Route Planner, что сократит время на поиск партнера по предполагаемому маршруту.

«Каталог позволяет использовать все современные способы коммуникации с потенциальным клиентом в интернете: прикрепить к профилю актуальное меню и презентацию о компании в формате pdf, а также загрузить видео на собственную страницу. Этот раздел полностью отвечает философии нашего проекта - он создает эффект синергии для участников рынка с помощью возможности быстро получить информацию на единой платформе», - комментирует г-н Чупров.

## Global Jet Luxembourg получил новый ACJ320

Global Jet получил в управление новый ACJ320. Самолет с весьма звучным бортовым номером M-YBUS внесен в люксембургское свидетельство эксплуатанта (Global Jet Luxembourg) и будет эксплуатироваться исключительно в интересах владельца. Заказчику лайнер был передан в «зеленом» варианте около года назад, а разработкой и установкой салона занималась компания Comlux America на производственных мощностях в Индианаполисе. Предварительно самолет будет базироваться в Базеле.

Global Jet Concept была основана в 1999 году. За почти 17 лет работы компания приобрела внушительный опыт в управлении частными самолетами и в организации коммерческих перевозок и стала одной из крупнейших европейских авиакомпаний бизнес-авиации. Головные офисы Global Jet Concept находятся в Женеве и в Люксембурге, а представительства располагаются в Париже, Монако и Москве. На сегодняшний день под управлением Global Jet Concept находит-

ся более 70 самолетов. Воздушный парк перевозчика состоит как из собственных воздушных судов, так и из самолетов частных владельцев, находящихся в управлении.

Известно, что салон авиалайнера ACJ320 Prestige рассчитан на 30 пассажиров. Его длина составляет 27,5 м, ширина – 3,7 м, высота – 2,25 м, а общая площадь – 97 кв.м. Максимальная скорость – 840 км/час, дальность полета – 7800 км. По общему объему лайнер в три раза превосходит популярные Gulfstream 650 и Bombardier Global. Площадь салона более 100 м2, что позволяет пассажирам чувствовать себя уединенно на протяжении всего перелета. Для длительных перелетов на ACJ 320 предусмотрена отдельная спальня с туалетной комнатой. Размеры багажного отсека Airbus тоже уникальны для самолетов деловой авиации: в пространстве 37,4 куб. м. можно разместить до 200 единиц крупногабаритного багажа. Максимальный взлетный вес ACJ320 – 77 т.



## Турбовинтовой двигатель от GE

Компания GE Aviation планирует разработать новый турбовинтовой двигатель мощностью до 2000 л.с., предназначенный для деловых самолетов. Как сообщает Aviation Week, об этом рассказал вице-президент GE Aviation Брэд Моттье, отвечающий за программы бизнес-авиации и авиации общего назначения (АОН). Предполагается, что двигатель нового поколения составит конкуренцию силовым установкам PT6A от Pratt & Whitney Canada, устанавливаемым на самолеты Pilatus PC-12, Daher TBМ900 и Beechcraft King Air 250/350.

Двигатель планируют разработать на основе технологии, которая ляжет в основу новейших силовых установок мощностью до 5000 л.с. для региональных самолетов. Часть новшеств GE испытала в ходе работы над двигателем H80 — модернизированной силовой установкой M601 от чешской Walter Aircraft Engines (в 2012 г. сертифицирован Межгосударственным авиационным комитетом).

Сейчас в GE Aviation решают, какую на двигателе использовать цифровую систему управления — одноканальную (DEEC) или двухканальную (FADEC). Предполагается, что установка получит поворотные лопатки статора и систему активного управления зазорами в двигателе. Часть компонентов двигателя планируют выполнить из композитов на основе керамической матрицы.

Разработка нового двигателя мощностью до 2000 л.с. будет достаточно значимым событием в этом сегменте, поскольку на протяжении последних трех десятилетий единственным поставщиком силовых установок данного класса остается PWC.

*Источник: АТО.ру*

## Пропеллеры McCauley появятся на Цеснах

Компания Textron Aviation объявила о начале использования пропеллеров компании McCauley Propeller Systems на турбовинтовых и поршневых самолетах — Cessna Grand Caravan EX, Cessna TTx.

«Инновации компании McCauley в сегменте производства пропеллеров дали нам возможность осуществить дальнейшую модернизацию нескольких заслуживших доверия платформ», — утверждает Дуг Мэй, вице-президент компании Pistons. «Являясь частью семьи бренда Textron, McCauley имеет особое преимущество — работать бок о бок с инженерами Cessna для того, чтобы продукт приносил наибольшую пользу клиентам».

Четырехлопастной алюминиевый пропеллер McCauley серии Blackmac, напоминающий по виду турецкую саблю, в скором времени появится в стандартной комплектации самолетов Cessna Grand

Caravan EX. С новым пропеллером пользователи Caravan ощутят ряд преимуществ, в том числе 15 фунтов дополнительного полезного груза, увеличение клиренса на два дюйма, улучшение на 10% эффективности набора высоты и увеличение временного интервала до капитального ремонта. Сертификация ожидается в третьем квартале 2015 года с последующими поставками. Новый пропеллер будет также предложен в качестве опции постпродажного сервиса через сеть собственных сервисов Textron Aviation.

Позже в этом квартале клиенты Cessna TTx будут иметь возможность оснащения своих самолетов композитными пропеллерами McCauley с постоянной скоростью вращения серии Blackmac Carbon, использование которых увеличит полезную нагрузку на 35 фунтов, обеспечит плавность хода и устойчивость к внешним воздействиям и эрозии.



## HondaJet долетел до Бразилии

Компания Honda Aircraft продолжает развивать дилерскую сеть по всему миру. На этой неделе стало известно, что в компании определились с официальным представителем в Бразилии. Эксклюзивным дилером стала бразильская Lider Aviação, которая владеет двадцатью тремя FBO по всей стране. Бразилия стала одиннадцатой страной, где Honda Aircraft планирует наладить продажи своего «малыша» HondaJet. И уже в начале августа самолет дебютирует на латиноамериканском салоне LABACE-2015 в Сан-Паулу.

В конце марта 2015 года Honda Aircraft получила предварительный сертификат FAA на свой легкий композитный бизнес-джет HondaJet. Полная сертификация бизнес-джета должна состояться через несколько месяцев, и тогда же начнутся первые поставки клиентам. Позже, в 2015 году компания планирует получить и европейский сертификат типа. По словам представителей Honda Aircraft, летная программа испытаний самолета практически закончена. Четыре летных экземпляра суммарно налетали более 2500 летных часов. На заводе компании в Гринсборо в цехе окончательной сборки находятся 12 первых самолетов, еще пять – в разных стадиях готовности. В следующем году японский производитель рассчитывает поставить клиентам 50 машин, через год – 80 самолетов.

HondaJet стал первым в Японии самолетом, который был полностью разработан частной компанией и без поддержки со стороны государства. Бизнес-джет может принять на борт 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. К настоящему моменту Honda получила уже более 100 предварительных заказов.

## Sikorsky переходит под контроль Lockheed Martin

Американский военно-промышленный концерн Lockheed Martin Corp. объявил о приобретении у United Technologies Corp. (UTC) подразделения по выпуску вертолетов Sikorsky Aircraft за \$9 млрд, говорится в пресс-релизе Lockheed.

Кроме того, компания обнародовала финансовую отчетность за второй квартал 2015 года и объявила о планах выкупить до 75 млн собственных акций, потратив на эту программу до \$8,3 млрд.

С учетом налоговых льгот, сумма приобретения Sikorsky составляет \$7,1 млрд. Таким образом, сделка стала крупнейшей в авиакосмической отрасли с 2012 года, когда UTC приобрел Goodrich за \$16 млрд.

Ожидается, что сделка будет закрыта в четвертом квартале текущего года. В результате покупки



Sikorsky, мирового лидера в производстве военных вертолетов, Lockheed упрочит свой статус крупнейшего оборонного концерна мира. Аналитик Barclays Картер Коупленд ранее отметил, что не ожидает каких-либо возражений со стороны антимонопольных регуляторов в отношении сделки.

Выручка Sikorsky в минувшем году составила \$7,45 млрд.

Ранее сообщалось, что к активам Sikorsky присматривались Airbus, Boeing, Lockheed Martin и Textron. В UTC были поданы три заявки на покупку, и предложенные суммы оказались выше, чем рассчитывало руководство корпорации. «Мы были приятно удивлены тем, что предложения составили практически полную стоимость активов Sikorsky, даже при условии налоговых отчислений», – говорил президент United Technologies Corp. Грегори Хэйз. Хотя долгосрочные перспективы Sikorsky не подвергаются сомнению, ближайшее будущее не внушает оптимизма. Прогноз объемов продаж компании на 2015 г. был снижен на 500 млн долл. из-за спада в нефтегазовой отрасли.

О планах UTC избавиться от вертолетостроительных активов и о причинах такого решения сообщалось ранее. «Четыре месяца назад мы испытывали больший оптимизм. Но со стороны шельфовых операторов спрос на новые ВС совершенно иссяк», – пояснил Хэйз. Это означает, что получить прибыль от продажи вертолетов S-92 в ближайшие полгода не получится. Однако именно на нее рассчитывали в UTC, поскольку другие программы, в том числе высокоскоростного S-97 Raider, перспективного многоцелевого вертолета для ВВС США (Future Vertical Lift), и другие проекты пока не приносят доходов.

## SkyClean пришла в DBAC

Российская компания SkyClean и Domodedovo Business Aviation Center (DBAC) заключили эксклюзивный договор на предоставление услуг по авиационному клинингу на территории FBO.

«Создание конкурентной среды для альтернативных провайдеров услуг – хэндлеров, кейтеринговых, клининговых компаний – в tandem с качественным развитием сервиса позволит привлечь в центр деловой авиации в будущем не менее одной трети бизнес-трафика московского авиационного узла», - комментирует глава компании Антон Яцук.

Российская SkyClean – специализированная компания по авиационному клинингу, с богатым опытом и собственными технологиями очистки воздушных судов, работающая с 2006 года на самолетах деловой авиации. И именно с деловой авиации началась история SkyClean. Сейчас компания представлена в

аэропорту Шереметьево, а также выполняет выездные работы во всех аэропортах МАУ.

Помимо ухода за интерьером воздушных судов, SkyClean предлагает и так называемую сухую мойку воздушного судна. Как рассказали BizavNews в компании, это достаточно эффективный способ привести самолет или вертолет в надлежащие состояние без применения воды.

«Прежде всего, к плюсам сухой мойки можно отнести отсутствие влаги в процессе мойки, что позволяет очистить фюзеляж в любом месте базирования воздушного судна на перроне. Ну и что немаловажно, сухая мойка позволяет проводить сегментарную очистку без полной мойки самолета или вертолета», - прокомментировал BizavNews генеральный директор компании SkyClean Сергей Восканян.

Подписанное с DBAC соглашение подразумевает уборку ВС до/после прилета/вылета, глубокую очистку интерьера, оперативную, локальную очистку интерьера, очистку экстерьера (полную и локальную).

Новая управляющая компания DBAC, которая пришла в московский аэропорт в мае прошлого года, планирует до 2017 г. провести масштабную реконструкцию существующей инфраструктуры и обустройство прилегающих территорий центра деловой авиации в Домодедово, а также строительство новых объектов – современного терминала и дополнительных ангарных площадей.

Развитие центра деловой авиации в Домодедово как полноценного FBO невозможно без высококлассного обслуживания пассажиров в терминале. К 2016 г. DBAC намерен построить новый современный и просторный центр деловой авиации. Совместно с партнерами, собственниками московского аэропорта Домодедово, была создана рабочая группа по разработке концепции нового терминала и благоустройству прилегающих территорий. Уже летом компания планирует раскрыть детали этого масштабного проекта: площади, пропускную способность и концепцию дизайна нового терминала, рассказали BizavNews в компании.

DBAC уделяет также особое внимание вопросу дефицита мест стоянок, достаточно остро стоящему во всем московском авиационном узле. «Мы рассматриваем возможность строительства новых площадей для хранения бизнес-джетов в дополнение к двум уже существующим отапливаемым ангарам. Общий объем инвестиций в проект широкой модернизации центра деловой авиации превысит 350 млн руб.», - резюмирует г-н Яцук.



Фото: Дмитрий Петроченко

## Лучшее от Dassault Falcon

Французский авиапроизводитель Dassault Falcon примет активное участие в юбилейной десятой московской выставке Jet Expo 2015. На статической площадке аэропорта «Внуково-3» компания представит два самолета: Falcon 7X и Falcon 2000LXS, но на собственном стенде будет представлена одна из последних разработок – полномасштабная модель Falcon 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 (сейчас

его конкурентами являются G450 и Global 5000). Самолет оснащен инновационным иллюминатором в потолке передней части салона, который позволяет получить более естественное освещение. Falcon 5X оснащается двумя двигателями Snecma Silvercrest, каждый из которых способен развить тягу 11450 фунтов. С ними бизнес-джет может достичь максимальной скорости 0,90 Маха, хотя крейсерская скорость искусственно ограничена на уровне 0,80 Маха, для повышения эффективности и дальности полета. Первый полет нового бизнес-джета планируется на август 2015 года, а ввод в эксплуатацию – на 2017 год.

Falcon 2000LXS – последний представитель семейства 2000. Бизнес-джет пришел на замену более ранней версии 2000 LX в 2014 году. Новый самолет с более комфортным салоном отличается увеличенной

коммерческой загрузкой и более удобен с точки зрения взлетно-посадочных характеристик. Дальность полета составляет 7400 км; благодаря новым полно-размерным внутренним предкрылкам, самолет Falcon 2000LXS способен осуществлять посадку еще в большем числе аэропортов с разной длиной ВПП. Коммерческая загрузка Falcon 2000LXS с полными баками составит более 990 кг, максимальный взлетный вес (MTOW) – более 19000 кг. Длина ВПП для сбалансированного взлета должна составлять 1427 метров, что на 300 метров короче, чем для ряда других самолетов в этом классе.

Популярностью Falcon 7X обязан беспрецедентной гибкости, операционной экономике и передовым технологиям. 7X стал первым самолетом деловой авиации, полностью спроектированным с использованием цифровых технологий, и первым, оснащенным цифровой системой управления полетом. Наряду с межконтинентальной дальностью и высокой скоростью полета, он также имеет непревзойденные взлетно-посадочные характеристики, позволяющие летать в сложные аэропорты. 7X потребляет на 15-30% меньше топлива, чем конкуренты, значительно снижая операционные расходы. А благодаря трем двигателям может летать по более коротким маршрутам над водой, экономя драгоценное время и деньги на дальних трансатлантических перелетах. Falcon 7X имеет посадочную скорость в 104 узла (192 км/ч) и пробег всего 2070 футов (631 м). Он может совершать посадку в высокогорных и жарких аэропортах с крутой глиссадой и строгими ограничениями по шуму.

Сейчас российскими клиентами компании эксплуатируются около 60 самолетов Falcon, самыми популярными из которых по-прежнему остаются Falcon 7X (более 20 машин и третий показатель в мире).



Фото: Дмитрий Петрович

## FL Technics Jets сменила название

FL Technics Jets, международный провайдер услуг по техническому обслуживанию и ремонту воздушных судов деловой и региональной авиации, сообщает о завершении процедуры обновления бренда и смене названия компании на Jet Maintenance Solutions (JET MS).

По мнению руководства компании, обновленный бренд наиболее полно отражает ключевую деятельность провайдера – техническое обслуживание и ремонт самолетов деловой и региональной авиации. Вместе с новым именем компания представила обновленный логотип и корпоративный сайт [www.jetms.aero](http://www.jetms.aero). Смена названия стала началом нового этапа стратегического развития компании, которая уже завоевала признание мировых игроков рынка деловой авиации, усиливает присутствие в сегменте обслуживания региональных самолетов и успешно масштабирует бизнес, показывая высокие результаты как в Европе, так и в других регионах мира.

«За последние пять лет мы выросли из стартапа в одного из крупнейших игроков рынка ТОиР деловой авиации Восточной Европы и стран СНГ. Мы значительно расширили географию присутствия, превратившись из региональной компании в глобального провайдера интегрированных ТОиР-услуг с портфелем клиентов со всего мира: из России, Индии, Перу, Нигерии, Мальты, Казахстана и 40 других стран мира. Кроме того, мы прочно заявили о себе в сегменте региональной авиации, добавив в список обслуживаемых типов самолеты Bombardier», - отметил Дарюс Шалуга, генеральный директор JET MS.

«Продолжая активное развитие, мы приняли решение полностью обновить бренд и название - они призваны стимулировать интерес к компании, повышая

ее узнаваемость на рынке. Безусловно, несмотря на то, что сегодня мы уже работаем под новым именем, мы продолжаем полностью выполнять все ранее взятые на себя обязательства. Мы надеемся, что обновленный бренд будет способствовать выходу компании на новые рынки и эффективному продвижению услуг, в том числе технической поддержки самолетов Challenger 300, Embraer Legacy и других типов, которые мы планируем добавить в рамках пятилетней стратегии развития компании», - подчеркнул Дарюс Шалуга.

Jet Maintenance Solutions (JET MS) предоставляет услуги по линейному и базовому техниче-

скому обслуживанию самолетов типа Hawker Beechcraft 700/800/800XP/850XP/900XP/750, Bombardier CRJ100/200/440 и Bombardier Challenger 604/605/850. Компания также предлагает решения по переоборудованию салонов самолетов, обслуживанию двигателей, поставке запчастей, чистке самолета, конвертации воздушных судов, поставке авиационных масел и жидкостей и обслуживанию медицинского оборудования. JET MS также является официальным дилером Rockwell Collins и первым в Восточной Европе авторизованным сервисным центром наземного вспомогательного оборудования американской компании TRONAIR.



## Испания прибавляет за счет россиян

С началом традиционного летнего сезона испанские аэропорты констатируют рост бизнес-трафика на рекордные 80%, тридцать из которых приходится на российских клиентов. Об этом BizavNews рассказал коммерческий директор FlyNAYOX Роберто Трухильо. Наиболее популярными направлениями для россиян в Испании в летний период остаются Ибица (40%), Малага (30%) и Барселона (20%). Остальная часть рейсов выполняется в набирающий обороты Коста Брава (Girona).

Примечательно, что испанские направления вновь стали пользоваться популярностью и как отличные места отдыха, так и с точки зрения «инвестиционного интереса». При этом наиболее популярный тип воздушного судна определить достаточно сложно. Однако востребованы как бизнес-джеты суперсреднего класса, так и ультрадальние машины. Примерный «ценник» на перелеты на популярные направления с прошлого года практически не изменился. Так, восьмиместный Falcon 2000EX Easy по маршруту Барселона-Москва-Барселона обойдется в €50 тысяч, Ибица-Москва-Ибица – €60,5 тысяч. Полет в столицу (Мадрид-Москва-Мадрид) на десятиместном Falcon 2000 будет стоить €55,7 тысяч, а Малага-Москва-Малага обойдется клиенту в €70,3 тысяч.

Уже через месяц FlyNAYOX будет отмечать первый год на рынке. В компании считают, что, будучи стартапом, компания полностью выполнила свои первоначальные задачи. За 10 месяцев FlyNAYOX выполнила 140 рейсов и перевезла 1300 пассажиров, что является достаточно хорошим результатом для новичка. Уже вскоре FlyNAYOX официально объявит об открытии второй оперативной базы в Европе.

«Одна из главных целей FlyNAYOX – выйти на российский рынок. Несмотря на нестабильность трафика,

вызванного действиями ЕС, мы считаем, что Россия является потенциальным рынком для нашего бизнеса. Мы не говорим только о трафике Россия-Испания, но и для повышения пропускной способности из России в другие европейские страны и даже больше, чтобы дополнительно укрепить внутренний трафик. Именно поэтому открытие российского офиса с местным персоналом и нашим опытом ведения бизнеса – один из наших приоритетов, но немного позже», - комментирует г-н Трухильо.

Для своих клиентов FlyNAYOX подготовила специализированные пакеты FlyDIFFERENT и FlyEXCLUSIVE, которые рассчитаны на совершенно разные целевые аудитории. Делая ставку на российских клиентов, FlyNAYOX разработала и русскоязыч-

ную версию сайта, которая была запущена в апреле.

«FlyNAYOX был создан в соответствии с концептом индивидуального подхода к каждому клиенту: Вас всегда будет обслуживать индивидуальный помощник по всем вопросам, касающимся подготовки вашего перелета. Благодаря эксклюзивной программе FlyWATCH, коммерческий и эксплуатационный департаменты FlyNAYOX доступны 24 часа, 7 дней в неделю. Ну и конечно же наши клиенты всегда защищены, благодаря программе полного страхового покрытия FlySAFE. Нет ничего лучше, чем иметь план «Б» – FlyNAYOX заменяет самолет в случае, если перелет не может быть совершен в связи с форс-мажорными обстоятельствами», - резюмирует г-н Трухильо.



Фото: Дмитрий Петроченко

## Flight Consulting Group – 15 лет успеха

Flight Consulting Group, латвийский холдинг, специализирующийся на услугах в сфере деловой авиации, отмечает 15-летие успешной деятельности. Зарекомендовав себя как надежный партнер, компания продолжает активное развитие и планирует вдвое увеличить объем предоставляемых услуг путем динамичного расширения портфеля сервисов в следующие несколько лет.

Flight Consulting Group была основана в 2000 году, предлагая услуги по обеспечению международных полетов, организации чартерных перелетов и наземному обслуживанию воздушных судов вне расписания в Международном аэропорту Риги. Менее чем за 3 года компания стала одним из ведущих провайде-



ров услуг в сфере бизнес-авиации на постсоветском пространстве.

Динамично наращивая свой потенциал, холдинг инициировал проект создания первого в странах Балтии FBO (Fixed Base Operator) и в 2009 году открыла центр бизнес-авиации FBO RIGA в Международном аэропорту Риги. Благодаря команде Flight Consulting Group, уже в 2010 году в аэропорту базировались 20 самолетов деловой авиации, и Рига быстро стала одним из ведущих центров бизнес-авиации в Европе. В сентябре 2015 года холдинг открывает новый ультрасовременный центр бизнес-авиации FBO RIGA в Международном аэропорту Риги, который полностью удовлетворит потребности клиентов компании.

На сегодняшний день холдинг Flight Consulting Group обеспечивает наземное обслуживание около 80% рейсов вне расписания в аэропортах стран Балтии, Республики Беларусь и Калининграде (Россия). На обслуживании компании находятся 90 самолетов бизнес-авиации различных типов, от Beechcraft Premier 1 до Boeing Business Jet и Airbus Corporate Jet, которые выполняют международные чартерные рейсы из Латвии, Литвы, Эстонии, Германии, Австрии, Швейцарии, Мальты и других европейских стран. На счету Flight Consulting Group - более 80 000 обеспеченных и обслуженных рейсов в 125 странах и 2500 аэропортах по всему миру.

«15 лет – это срок, по которому можно смело судить, что бизнес состоялся, и я горжусь успехами Flight Consulting Group. Безусловно, это результат упорного труда всей нашей команды, каждый человек в которой – истинный профессионал своего дела», - отметил Роман Старков, совладелец Flight Consulting Group. «С самого первого дня мы стремимся предо-

ставлять интегрированные, качественные и экономически эффективные решения в области деловой авиации, реализуя индивидуальный подход к каждому заказчику, и мы продолжим развиваться и совершенствоваться в интересах наших клиентов, партнеров и всего рынка».

«В основе стратегии нашего бизнеса лежит стремление предоставить клиенту наиболее полный спектр услуг и сервисов в области деловой авиации: от диспетчерского сопровождения полета и организации наземного обслуживания в аэропортах по всему миру до профессионального консалтинга в части приобретения в собственность и управления воздушными судами. Наши клиенты ценят качество сервиса, надежность и гибкую ценовую политику Flight Consulting Group. Мы гордимся результатами нашей работы и приложим все усилия, чтобы наращивать объем и улучшать качество предоставляемых услуг», - подчеркнул Леонид Городницкий, совладелец Flight Consulting Group.

В состав Flight Consulting Group входят провайдер наземного обслуживания и оператор центра бизнес-авиации FBO RIGA, операционно-диспетчерский центр FCG OPS, туристическое агентство JET TRAVEL и эксперт в области развития аэропортовой инфраструктуры FCG Aviation Development. Flight Consulting Group также является разработчиком уникального программного обеспечения FCG ATOM (Air Traffic Order Management), которое объединяет функции ERP, CRM, управления полетами, отчетности и бизнес-аналитики. Инвестируя в компании холдинга и помогая им в планировании, финансировании, информационных технологиях и юридических вопросах, Flight Consulting Group планомерно расширяет перечень услуг, отвечая актуальным потребностям рынка.

## «Роснефть» получит 30% долю в СП HeliVert

Председатель Правления ОАО «НК «Роснефть» Игорь Сечин, Главный исполнительный директор и Генеральный управляющий Finmeccanica S.p.A. Мауро Моретти и Генеральный директор «Вертолеты России» Александр Михеев подписали соглашение о реорганизации совместного предприятия HeliVert (паритетное СП между дочерним предприятием Finmeccanica S.p.A. AgustaWestland S.p.A. и «Вертолеты России»), входит в группу компаний «Ростех». Изменение структуры СП предполагает вхождение «Роснефти» в его уставной капитал, что приведет к изменению долей участия партнеров в совместном предприятии. Компания AgustaWestland станет держателем 40% доли (на данный момент 50%), «Вертолеты России» - 30% доли (на данный момент 50%), «Роснефть» - 30% доли.

Ключевым элементом реализации условий подписанного соглашения является обязательный уровень локализации производства вертолетов модели AW189 на территории России (не менее 50%). Согласно условиям соглашения, после завершения процедуры вхождения «Роснефти» в СП, Роснефть разместит якорный заказ на производственных мощностях предприятия на поставку 150 верто-



летов. Кроме того, группа компаний «Роснефть» и AgustaWestland подписали соглашение на поставку 10 вертолетов AW189 в адрес российской компании. Документ предусматривает поставку 10 вертолетов в срок до 2017 года. Начало поставок запланировано на 2015 г.

Комментируя подписание, Председатель правления ОАО «НК «Роснефть» Игорь Сечин отметил: «Участие в СП HeliVert позволит компании выйти на новый уровень в обеспечении бесперебойного вертолетного обслуживания наших добычных проектов, многие из которых находятся в труднодоступных, удаленных районах страны. Мы заинтересованы в развитии производства техники, отвечающей жестким эксплуатационным условиям и высоким технико-экономическим требованиям нефтегазовых проектов».

29 декабря 2014 года ОАО «НК «Роснефть», Госкорпорация Ростех и итальянский концерн Finmeccanica подписали трехстороннее соглашение о стратегическом партнерстве. Стороны договорились создать совместное предприятие на базе подмосковного завода HeliVert – СП холдинга «Вертолеты России» и AgustaWestland (дочерних структур Ростеха и Finmeccanica). На заводе предполагается организовать производство средних вертолетов AW189.

Стороны заявили о намерении достигнуть к 2025 году более 50% уровня локализации для согласованных производственных или сервисных активов, включая, помимо прочего, современное производство высокоэффективного оборудования, центры обслуживания и ремонта и учебные центры, предлагающие наиболее современные технологии и программы обучения персонала для промышленных инженеров и прочих отраслевых специалистов.



Многоцелевой вертолет AW189, производства компании AgustaWestland, относится к промежуточному классу с максимальной взлетной массой 8,3 тонны. Вертолет разработан специально для офшорных полетов и поисково-спасательных операций, также выполняет транспортные, пассажирские и другие перевозки. Стандартный салон AW189 рассчитан на перевозку 16 пассажиров. Максимальная крейсерская скорость — 287 км/ч, максимальная дальность полета (с дополнительными баками) — 600 морских миль (1111 км).

Запуск сборки вертолета AW189 является еще одним крупномасштабным проектом, реализация которого будет осуществляться на базе завода HeliVert. С июня 2012 года на совместном предприятии была запущена сборка среднего двухдвигательного вертолета AW139 со взлетной массой 6400/6800 кг. В декабре того же года первый AW139 российской сборки поднялся в воздух и совершил свой первый полет. Осенью 2014 года «Вертолеты России» и AgustaWestland объявили о создании центра технического обслуживания и ремонта для AW139. Сегодня сервисный центр осуществляет всестороннюю сервисную поддержку и обеспечивает техническое обслуживание различных модификаций средних вертолетов AW139 как российского, так и итальянского производства.

## Первый Citation M2 поставлен в Россию

Компания ИстЮнион, официальный представитель Cessna Aircraft по продажам самолетов семейства Citation на территории России и СНГ, поставила российскому заказчику первый бизнес-джет Cessna Citation M2. Известно, что самолет будет базироваться в московском аэропорту «Внуково-3».

В компании Textron Aviation не скрывают своего удовлетворения первым контрактом, считая его началом нового этапа развития компании в России. Как рассказал BizavNews вице-президент по продажам Textron Aviation в Европе Том Перри, для более активного продвижения новой модели на рынках России и СНГ компания уже запустила процесс получения нового сертификата типа. По словам г-на Перри, российский рынок очень перспективный и в данный момент Cessna Aircraft (входит в Textron Aviation) ведет переговоры с несколькими клиентами, проявившими интерес к Citation M2.

«Cessna Citation M2 действительно является хитом продаж с более чем 80 поставленными самолетами на сегодняшний день. Мы по праву гордимся высокими эксплуатационными характеристиками, низкой стоимостью приобретения, а также низкими эксплуатационными расходами наших самолетов. Cessna 525 уже хорошо зарекомендовал себя в России, и мы уверены, что новая модификация (Cessna M2) лишь упрочит свои позиции», - говорит он.

Также г-н Перри отмечает, что российский рынок меняется в сторону «правильного размера». Это означает, что все больше клиентов, планирующих приобретение воздушного судна, выбирают самолет в соответствии со своими потребностями. Textron Aviation уверенно чувствует себя в такой обстановке, в первую очередь благодаря широчайшей линейке модельного ряда.

«Textron Aviation – это инновации, высокая производительность и лидирующее положение на рынке. Модельный ряд Textron Aviation позволяет покрывать все сферы авиационного бизнеса: от Cessna 172S, используемого для подготовки пилотов в России, Cessna Grand Caravan и Beechcraft King Air, используемых как региональные ВС, до эксклюзивных бизнес-джетов семейства Citation, летающих по всему миру», - резюмирует г-н Перри.

Напомним, что 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 совершенно новый дизайн салона, одна из составляющих которого – устанавливаемая по желанию клиента запатенто-

ванная компанией Cessna система управления для пассажирского салона Clarity.

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

Напомним, что в октябре 2013 года компания Cessna Aircraft объявила о назначении одного из крупнейших российских операторов бизнес-авиации, компании ИстЮнион, своим официальным представителем по продажам реактивных самолетов Cessna Citation на территории России и стран СНГ.



## Знакомьтесь - Avinco

С увеличением количества лизинговых агентов и операторов, рынок коммерческих воздушных судов эволюционирует в сторону продления коммерческой жизни активов, и в данных условиях роль ремаркетингового агента является неопределимой. Перепродажа или повторный лизинг воздушных судов является сложным комплексным процессом, и незначительная оплошность, ошибка при возврате самолета может существенно уменьшить прибыль, полученную в течение срока аренды. Занимаясь данными вопросами в течение последних 12 лет, Avinco построила свою репутацию и приобрела опыт, необходимый для адаптации решений под нужды игроков по всему миру.

Компания Avinco была основана в Дублине в 2003 году в условиях избытка самолетов на рынке. Avinco неуклонно растет и осваивает новые страны, в Монако был открыт второй офис компании, представители начали свою деятельность в Сингапуре, Москве, Далласе, Дубае. На данный момент Avinco является

одним из ведущих торговых и ремаркетинговых агентов на мировом рынке коммерческих воздушных судов, диверсифицировав свою деятельность с целью полноценно работать как Менеджер по лизингу и Советник по структурированию и управлению транзакциями для инвесторов и операторов.

«Ремаркетинг самолетов включает в себя широкий спектр сложных операций, требующих точной и актуальной оценки рынка и надежной технической экспертизы. Самолеты способны генерировать отличные доходы и движение денежной наличности находясь в лизинге, но неспособность обеспечить безотказный возврат и ремаркетинг могут существенно снизить стоимость арендуемого актива», - комментирует Франсуа Готье, основатель и генеральный директор Avinco.

Плохо управляемый лизинг и внеплановый возврат может снизить стоимость актива и быть дорогостоящим для владельца воздушного судна. Avinco приобрела огромный опыт, необходимый для активного

управления экономической жизнью самолета на каждом этапе, оправдывая доверие ключевых игроков в авиационной отрасли и имея в своем портфолио более 130 завершенных сделок по коммерческим самолетам.

Налаженные профессиональные отношения на самых высоких уровнях в компаниях авиационных операторов, финансовых учреждений, лизингодателей, производителей самолетов и поставщиков обслуживания ставят Avinco в идеальную позицию для успешного осуществления сделок купли-продажи, поиска, ремаркетинга и управления портфолио самолетов, даже в самых сложных ситуациях. Естественно, это возможно только за счет сочетания понимания текущего состояния рынка, обширного технологического знания, опыта построения инновационных финансовых схем/решений и ключевой способности предлагать технические услуги, такие как изменение конфигурации и модернизация оборудования.

Как рассказал г-н Готье, Avinco успешно поставила почти 130 крупных коммерческих самолетов на всех континентах, включая в себя более 90 узкофюзеляжных бортов (семейства A320, 737 и E190), несколько широкофюзеляжных самолетов, таких как A330, A340, 747 и 777, и ряд крупных корпоративных самолетов (ACJ, BBJ, включая Boeing 747 и т. д.).

«В дополнение к предоставлению превосходных услуг по ремаркетингу для авиационного сообщества, Avinco развивалась и как портфельный менеджер, чтобы ответить на растущий интерес инвесторов к авиационной отрасли. В 2007 году Avinco объединился с английским фондом Cheyne Capital, который

продолжение ►



Фото: Дмитрий Петроченко

решил инвестировать напрямую в самолеты, но не имел ни понимания ни знаний, каким образом это сделать. Avinco создала собственное отделение по управлению воздушными активами, установила специализированного лизингодателя (GAFC) и успешно провела переговоры о приобретении трех A320 (Fuvo, Sunnyhealth) и двух A300-600F (Aercap). Независимо от вышеуказанного проекта, лизингодатель CWAL из Китая также нанял Avinco для поиска и проведения поставки в аренду самолетов для китайских авиакомпаний. В этом контексте компания Avinco нашла и организовала финансирование для четырех узкофюзеляжных самолетов, приобретенных у GECAS. Avinco также часто предоставляет такие услуги, как

маркетинг или лизинг, стоимостную оценку портфелей для различных организаций, включая банки (Credit Agricole, Societe Generale, Natixis...) и частных инвесторов. Avinco помогла собрать более \$200 млн. финансирования для поддержки транзакций по поставке воздушных судов», - резюмирует г-н Готье.

### **Avinco в России**

Avinco недавно стала частью новостей – российский лидер среди авиаперевозчиков Аэрофлот удостоил Avinco эксклюзивным мандатом на ремаркетинг и оказание консультативных услуг по его флоту узкофюзеляжных A320/321 в рамках модерниза-

ции существующего флота. Avinco также закрыла сделку по продаже шести судов B737-800 от имени российской авиакомпании «ЮТэйр» и была уполномочена ООО «Газтехлизинг» провести сделку продажи четырех B767-200ER, ранее эксплуатируемых авиакомпанией «ЮТэйр». В последние годы Avinco поставила B737-800 в Трансаэро, поставила в лизинг B777 в ОАО «Оренбургские авиалинии» и Airbus A321 в «Колавиа».

В одном из ближайших номеров BizavWeek мы подробно расскажем о специфике работы на вторичном рынке бизнес-джетов и вертолетов в VIP конфигурации, помогут нам в этом эксперты Avinco.



Фото: Дмитрий Петроченко