



Неделя финансовых потрясений в России и относительного спокойствия на рынке деловой авиации – так кратко можно охарактеризовать последние семь дней. Единственным событием прошедшей недели можно назвать – авиасалон в Бахрейне. Впрочем, российская сторона была представлена лишь военной и коммерческой авиацией, но обилие роскошных бизнес-джетов все-таки придавало салону статусность. Но крупных сделок в Бахрейне не было, аудитория делилась исключительно своим видением развития сегмента в странах Залива, констатируя, что рынок достаточно шаткий.

А мы отправились в Латвию, где провели ряд важных встреч с местными игроками рынка. За прошлый год, в силу определенных факторов, рынок стран Балтии не ощутил сильного падения, как в большинстве стран Европы и СНГ. Но делать оптимистичные прогнозы на текущий год игроки рынка не спешат, а предлагают дождаться итогов первого квартала. Подробно о латвийском рынке деловой авиации и его перспективах мы расскажем в ближайших номерах нашего еженедельника.

Одним из последних на этой неделе о своих производственных результатах отчитался Embraer Executive Jets. Согласно данным производителя, 2015 год стал рекордным по поставкам самолетов за последние пять лет. Для бразильцев наступают достаточно интересные времена – гонка в среднем классе. А это значит, что Legacy450/500 станут одними из главных героев в борьбе за «популярный класс». Правда серьезную конкуренцию им составят Bombardier и Cessna.



Сдержанный оптимизм

FBO Capital Handling Riga подвел предварительные итоги ушедшего года, который, по мнению представителей компании, показал определенную стабильность. Однако в компании склоны к осторожной позиции в оценках.

стр. 23



Лучшая для бизнеса

Etihad Airways впервые удостоился статуетки Business Travel Awards в категории «Лучшая авиакомпания для бизнеса»

стр. 24



Будет трудно, но мы справимся

Сегодня Павел Захаров, управляющий директор компании Jet24, и Андрей Калинин, управляющий директор Клуба «Бизнес Авиация», расскажут о том, как им удалось пережить минувшие двенадцать месяцев и поделятся прогнозами

стр. 25



Четверть века – полет нормальный

2016 год станет юбилейным для пионера отечественного рынка деловой авиации – компании «Сириус-Аэро». С каким настроением команда «Сириус-Аэро» подходит к важной дате в своей истории?

стр. 28

Gulfstream G650



Новый офис Jet Transfer открыт в Санкт-Петербурге

Компания Jet Transfer, предлагающая услуги по организации бизнес-перелетов и продаже авиатехники, продолжает активно развиваться. На днях в Санкт-Петербурге состоялось открытие офиса Jet Transfer, официального представителя Bell Helicopter и Cessna Aircraft в России. Представительство будет заниматься продажей авиатехники и помогать локальным клиентам в решении возникающих вопросов.

Проанализировав текущую базу данных клиентов, руководство компании пришло к решению, что открытие офиса в Санкт-Петербурге является абсолютной необходимостью для поддержания текущих клиентов, а также для развития бизнеса в России удовлетворения возрастающего спроса.

«Открытие офиса в Санкт-Петербурге еще раз доказывает, что мы стремимся воплощать в жизнь стратегию развития компании и предоставляем тот неизменно высокий уровень сервиса, сделавший

нашу компанию особенной и известной», - говорит Александр Евдокимов, генеральный директор компании Jet Transfer. «Репутация компании Jet Transfer на российском рынке заслуживает доверия».

По статистике, каждый второй частный вертолет в Северной Столице произведен заводом Bell Helicopter. Один из лучших в России технический центр Heli-Drive, расположенный рядом с Пулково, делает эксплуатацию вертолетов Bell максимально комфортной для владельцев.

«Авиатехника Bell и Cessna не нуждается в дополнительной рекламе и хорошо известна потребителям по всей России своими превосходными техническими характеристиками и надежностью. Мы благодарим текущих клиентов и ждем новых в гости по адресу: Петровский проспект дом 14, корп. 4», - говорит Борис Лашков, директор представительства Jet Transfer в Санкт-Петербурге.



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

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

Jet MS получил сертификат ФАП-145 на Challenger 604/605

Jet Maintenance Solutions (JET MS), международный провайдер услуг по техническому обслуживанию и ремонту самолетов деловой и региональной авиации, успешно прошел сертификацию на соответствие российским Федеральным авиационным правилам (ФАП-145) и получил соответствующий сертификат на выполнение работ по базовому техническому обслуживанию воздушных судов типа Bombardier Challenger 604/605.

Ранее летом 2015 года Jet MS получил разрешение EASA Part-145 на обслуживание Bombardier CL-600-2B16, и уже в августе 2015 года команда инженеров и механиков компании провела первое техническое обслуживание Bombardier Challenger 605 на базе Jet MS в Вильнюсе (Литва).



Сразу после получения соответствующего сертификата европейских авиационных властей Jet MS начал процедуру сертификации услуг по базовому техническому обслуживанию и ремонту воздушных судов типа Bombardier Challenger 604/605 согласно требованиям российских авиационных правил. В конце 2015 года компания успешно прошла аудит Федерального агентства воздушного транспорта (Росавиация) и получила соответствующее разрешение на обслуживание бизнес-джетов Bombardier Challenger 604/605, зарегистрированных в Российской Федерации.

«Десятки операторов и владельцев Bombardier Challenger 604/605 в регионе используют эти самолеты в частных и коммерческих целях. В общей сложности в Европе, России и странах СНГ эксплуатируется почти двести бизнес-джетов данного типа, – отметил Дарюс Шалуга, генеральный директор Jet MS. – Европейская часть России, прежде всего, Москва, остается одним из наиболее крупных центров европейской деловой авиации, поэтому немалая часть российских операторов Bombardier Challenger 604/605 – это наши текущие или потенциальные клиенты. Принимая это во внимание, получение сертификата ФАП-145 – значимое для нас достижение».

JET MS предлагает владельцам и операторам воздушных судов типа Bombardier Challenger 604/605 полный спектр услуг, включая все виды работ по плановому техническому обслуживанию и ремонту, поддержку в AOG-ситуациях, поставку запчастей, услуги по восстановлению шасси, коррозионному и структурному ремонту фюзеляжа. Jet MS также предоставляет услуги по линейному и базовому техническому обслуживанию самолетов типа Hawker Beechcraft 700/800/800XP/850XP/900XP/750, Bombardier CRJ100/200/440 и Bombardier Challenger 850.

GROUP
FBO SHEREMETYEVO
FBO PULKOVO

**ПОЛНЫЙ
КОМПЛЕКС
УСЛУГ**

ЕДИНЫЙ ЦЕНТР ПРОДАЖ
+7 (495) 981 38 26

Шереметьево & Пулково

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

a-group.aero

«TopAvia» укрепляет позиции в Казахстане

Российская «TopAvia» продолжает активно развивать свой бизнес в Казахстане. Как стало известно BizavNews, в конце декабря был заключен договор лизинга (АСМІ) двух бизнес-джетов Embraer Legacy 650 (VT-AOK и VT-AOL, 2012 года выпуска) с индийским бизнес-оператором Air One Aviation. Согласно контракту, оба воздушных судна будут выполнять полеты в интересах частного заказчика из Казахстана, а также чартерные рейсы по согласованию с владельцем. Машины будут базироваться в Международном аэропорту Алма-Аты. Контракты на оба самолета заключены на год с возможностью пролонгации.

Как рассказал BizavNews генеральный директор компании «TopAvia» Денис Мазирка, хендлинговое обслуживание воздушных судов и обеспечение авиатопливом будет осуществлять Comlux KZ. В ближайших планах «TopAvia» увеличение парка воздушных судов в РК.

Российская компания «TopAvia» работает на рынке

с 2006 года и занимается организацией чартерных рейсов на бизнес-джетах, страхованием воздушных судов, оказанием консультационных услуг, аудита, куплей/продажей воздушных судов. С недавних пор компания оказывает своим клиентам услуги по организации трансферов, бронировании гостиниц и прочие сопутствующие услуги.

Индийский бизнес-оператор Air One Aviation Private Ltd. один из крупнейших в стране. Сейчас парк оператора состоит из самолетов Embraer Lineage (один), Embraer Legacy 650 (четыре), Cessna Citation XLS (один), Beech 1900D, Beechcraft Super King Air 200 и Cessna Grand Caravan (в общей сложности компания эксплуатирует 9 турбовинтовых самолетов). Вертолетный же флот компании состоит из Airbus Helicopters AS355/ AS365N Dauphin и Bell 412. Рост вертолетных перевозок Air One Aviation за одиннадцать месяцев прошлого года составил более 15%, и в текущем году оператор планирует приобрести до пяти новых вертолетов.



УХОД ЗА ИНТЕРЬЕРОМ И ЭКСТЕРЬЕРОМ ВАШЕГО БИЗНЕС ДЖЕТА

- КАЧЕСТВО
- ОТВЕТСТВЕННОСТЬ
- ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД



ЧЛЕН
ОБЪЕДИНЕННОЙ
НАЦИОНАЛЬНОЙ
АССОЦИАЦИИ
ДЕЛОВОЙ
АВИАЦИИ



МОСКВА. АЭРОПОРТ "ШЕРЕМЕТЬЕВО"

Jet Aviation Vienna развивает услуги ТОиР в Вене

Jet Aviation Vienna получила одобрение EASA на линейное техническое обслуживание самолетов Gulfstream G550 (GV-SP) на собственных производственных мощностях в венском аэропорту.

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 для самолетов Cessna Citation.

Также в настоящее время Jet Aviation Vienna осуществляет линейное обслуживание и поддержку AOG самолетов Bombardier Learjet и Challenger 300. В ближайшем будущем компания планирует добавить в портфолио и другие модели самолетов, такие как Bombardier, Dassault Falcon и Gulfstream. Техническая станция в Вене включает в себя 2000 кв. м. мастерских и офисных помещений.

FBO Jet Aviation Vienna в терминале Vienna Business Aviation имеет оперативный офис, комнату для экипажей, а также доступ к залу для VIP-пассажиров. Предлагаемые услуги включают в себя трансфер, доставку пассажиров и экипажей к самолету, обработку багажа и заправку воздушных судов топливом. Как сообщает компания, все услуги и оборудование будут предоставляться надежным поставщиком.



Фото: Дмитрий Петроченко

ВЫ ВЫБИРАЕТЕ ЦЕЛЬ.
МЫ ПОЗАБОТИМСЯ ОБО ВСЁМ ОСТАЛЬНОМ.

tyrolean
jet services



» ПРЕВЫШЕ ВСЕХ ОЖИДАНИЙ

НАШ ФЛОТ ACJ:

1 ACJ318ER

2 ACJ319



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

Основана Латвийская авиационная ассоциация

В среду, 20 января, по инициативе аэропорта «Рига» и при активнейшем участии предприятий авиационной отрасли основано общество «Латвийская авиационная ассоциация» (Ассоциация).

«Создание платформы для сотрудничества в авиационной отрасли было одной из целей аэропорта, над которой мы активно начали работать в прошлом году. Я считаю, что объединенная организация отрасли внесет вклад в укрепление конкурентоспособности латвийской авиации», — подчеркивает председатель правления международного аэропорта «Рига» Андрис Лиепиньш (Andris Liepiņš).

На собрании созванном для создания Ассоциации авиационной отрасли участвовало более 30 предприятий, представляющих авиационную отрасль Латвии в самых разных сегментах услуг.

Главные цели деятельности ассоциации — укрепление ценностей авиационной отрасли Латвии и поддержка конкурентоспособности связанных с ней



Фото: Дмитрий Петроченко

предприятий на местном и международном рынке, развитие человеческих ресурсов авиационной отрасли, а также привлечение предприятий отрасли в процессы планирования национальной авиационной политики.

Планируется, что работа ассоциации будет организована в нескольких направлениях кластеров авиации:

- пассажирские перевозки и туризм;
- грузовые авиационные услуги и инфраструктура;
- обслуживание воздушных судов и бизнес-авиация;
- исследование авиации и образование;
- авиационные услуги, производство систем и оборудования;
- региональная авиация и аэродромы.

Латвийская авиационная ассоциация приглашает предпринимателей и экспертов авиационной отрасли к практическому и хозяйственно выгодному сотрудничеству, договариваясь об инициативах и конкретных действиях, которые направлены на укрепление конкурентоспособности ее членов и прирост объема предоставляемых услуг во всей цепи ценностей латвийской авиации. На прошедшем в среду учредительном собрании утверждена также стратегия деятельности Ассоциации на 2016—2020 годы.

Напоминаем, что авиационная отрасль имеет существенное влияние на развитие народного хозяйства Латвии. Согласно данным исследования Международного совета аэропортов (Airport Council International), авиационная отрасль в Латвии обеспечивает 31 500 рабочих мест и ее удельный вес в ВВП Латвии составляет 3,3 %. Также авиация является главным фактором, способствующим туризму, учитывая, что 50,3 % иностранных туристов прибывают в Латвию, используя авиасообщение.



**НОВЫЙ ЦЕНТР
БИЗНЕС-АВИАЦИИ В РИГЕ**

**ОТАПЛИВАЕМЫЙ АНГАР
ВМЕЩАЕТ ДО 5 ВВJ's**



БУТИК-ТЕРМИНАЛ



ПОЧУВСТВУЙТЕ РАЗНИЦУ!

www.riga.aero

В Бахрейне создается крупный центр ТОиР

В рамках Bahrain International Airshow 2016 компания Comlux The Aviation Group, в лице американской «дочки» Comlux America, совместно с Texel Air объявила о создании в международном аэропорту Бахрейна центра ТОиР. Партнеры намерены не только выполнять техническое обслуживание самолетов, но и предлагать услуги кастомизации.

Согласно контракту, Texel Air обеспечит партнеров ангаром площадью в 3200 кв. м., а Comlux America предоставит инженерный персонал и дизайнеров. Партнеры сфокусируются на обслуживании самолетов класса ACJ/BBJ, а в будущем планируется существенное расширение перечня обслуживаемых бизнес-джетов.

Сейчас Texel Air имеет лишь сертификат Part 145, выданный местным авиационным регулятором, но уже в третьем квартале текущего года будет получен и EASA Part 145.

Как отметил Фрейзер Карри, исполнительный директор Texel Air, Бахрейн продолжает активно развивать сервисные услуги в сегменте деловой авиации. «Новый контракт ярко иллюстрирует приверженность нашей страны к предоставлению сервиса высокого уровня. Мы рады, что нашим партнером выступает Comlux Group, которую без преувеличения можно считать крупнейшей на рынке деловой авиации. И нам вдвойне приятно, что у Texel Air появятся новые возможности по расширению бизнеса», - сказал он.



Gulfstream

SILK WAY BUSINESS AVIATION

Представляем совершенно новый

G650

Производство Citation Longitude разместят в цехах Beechcraft

Компания Textron Aviation планирует разместить производство нового бизнес-джета Cessna Citation Longitude на территории бывшего кампуса Beechcraft в Вичита, на том же заводе, который производит самолеты King Air, Baron и Bonanza. По заявлению компании, этот переезд следует рассматривать как дальнейшую интеграцию Cessna Aircraft и Beechcraft, в результате которой появятся производственные мощности для постройки первых самолетов Citation на территории так называемого «Восточного кампуса» Вичиты.

«С приобретением Beechcraft мы получили несколько действительно хороших объектов», - говорит Дейв Розенберг, вице-президент по интеграции и стратегии Textron Aviation. «Это случай - попытка максимизировать площади компании. Когда мы видим мощности в наших Восточном и Западном кампусах... мы стараемся сделать все для разработки новых продуктов с

использованием текущих мощностей, и не тратить дополнительные средства на постройку цехов».

«Окончательная сборка Citation Longitude так хорошо вписывается в территорию Восточного кампуса, что мы выбрали именно этот путь», - добавил Розенберг. Компания проведет незначительную реконструкцию, необходимую для линии сборки, и сейчас находится в процессе получения технологической оснастки для завода IV.

Переезд сборочной линии является частью ряда изменений, которые уже идут в Восточном кампусе, как часть интеграции, в том числе перемещение инженерных работ по проекту Longitude на завод III. Часть помещений этого завода были изменены, чтобы проводить работы по проектированию, разработке и постройке первых опытных прототипов Longitude.



FORTAERO
Baltic Business / Universe in motion
Aviation Alliance

WWW.FORTAERO.COM

JET PRIVÉ AU PRIX
D'UN HÉLICO

ЧАСТНЫЙ САМОЛЁТ
ПО ЦЕНЕ ВЕРТОЛЁТА

400XTi // \$5.5M

REPRÉSENTANT OFFICIEL DE NEXTANT AEROSPACE DANS LA CEI ET DES PAYS BALTES
ШВАЛЫНЬ ПРЭСТАВІТАЛЬ: NEXTANT AEROSPACE В СІЧ І БАЛТІЇ

nextant aerospace

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



На УЗГА запущена сборка вертолетов

На Уральском заводе гражданской авиации (УЗГА) в Екатеринбурге собрали первый в России легкий пассажирский вертолет Bell-407 GXP, сообщает Российская газета. Сборку машины из поставленных комплектующих завод осуществил в рамках лицензионного соглашения с американской компанией Bell Helicopter.

«Специалисты уральского завода собрали и испытали вертолет за пять дней. Затем заводские пилоты успешно перегнали его с аэродрома государственной авиации Уктус на аэродром Калачинск под Омском, где базируется летное училище», - сообщил региональный директор вертолетной компании по России Сергей Филатов.

Напомним, что в мае же Bell Helicopter заключил договор с Уральским заводом гражданской авиации (УЗГА) о совместной работе над созданием сборочной линии в России как ответ на требования правитель-

ства о локализации производства. Компания Bell Helicopter согласилась обеспечить техническую поддержку и передать необходимую интеллектуальную собственность УЗГА, а завод в свою очередь взял на себя обязательства по получению разрешения на производство от АР МАК. Также в рамках этого договора – УЗГА приобрел несколько вертолетов Bell-407GXP, первый из которых уже собран.

30 декабря 2015 года машина поступила в Омский летно-технический колледж гражданской авиации. Государственный контракт, заключенный осенью 2015-го, предусматривает поставку двух вертолетов с запчастями и инструментами для техобслуживания до 600 часов налета, а также обучение трех пилотов и восьми технических специалистов. Финансирование – 560 миллионов рублей – обеспечивает федеральный бюджет. Поставка второго комплекта для сборки на уральский завод запланирована на первый квартал, до первого мая колледж получит следующий вертолет.

«Машины будут использоваться только для обучения курсантов», - рассказывает помощник директора летного колледжа Александр Егоров. «На легкомоторных вертолетах это проще и экономичнее, нежели на тяжелых Ми-8: меньше расход топлива».

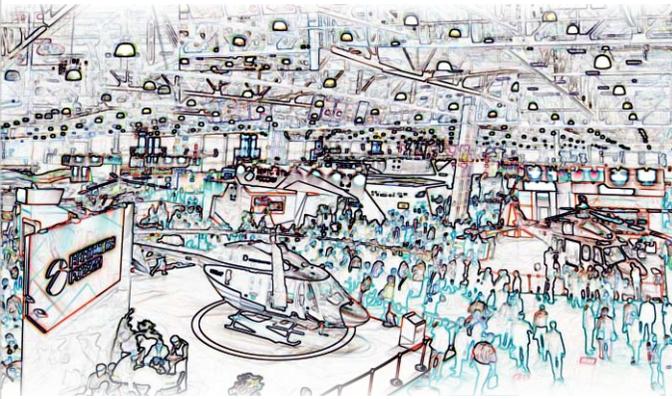
На уральском авиазаводе намереваются не ограничиться двумя машинами, а наладить серийное производство пассажирских вертолетов, а также малых самолетов. Его планируют разместить во второй очереди особой экономической зоны «Титановая долина». Под сборочный цех выделили шесть гектаров в Екатеринбурге, вблизи аэропорта Уктус. Проект активно продвигала управляющая компания ОЭЗ.



19 – 21 мая
КРОКУС ЭКСПО



HELIRUSSIA
*9-я Международная выставка
вертолетной индустрии*
2016



Организатор:  МИНПРОМТОРГ
РОССИИ

При поддержке:  АВИА
РОССИИ

Устроитель:  ВВГ
Русские выставочные
системы

OxfordJet FBO получил сертификат IS-BAH

Ведущий провайдер услуг в лондонском London Oxford Airport – OxfordJet FBO – одним из первых в Великобритании получил сертификат IS-BAH (Standard for Business Aircraft Handling). Об этом BizavNews сообщили в компании.

Как рассказал Управляющий директор OxfordJet FBO Энди Александер, стандарт IS-BAH разработан как добровольный свод правил, включающий наилучший опыт работы наземных провайдеров деловой авиации, и является совместной программой ИВАС и Национальной ассоциации воздушного транспорта США (NATA). Данный стандарт включает систему менеджмента безопасности во всех аспектах деятельности FBO и базируется на структуре более раннего стандарта IS-BAO для операторов деловых самолетов. С момента подачи заявки на сертификацию прошло всего шесть месяцев, в период которых оценивалась

инфраструктура комплекса «с помощью аудита менеджмента безопасности».

Параллельно был получен и сертификат от Gulfstream Aerospace, позволяющий обслуживать всю линейку самолетов производителя, включая G650. Как комментирует Александер, именно флагманы американского производителя все чаще становятся визитерами в аэропорту. Согласно предварительным данным, London Oxford Airport сохранил за собой четвертую строчку в рейтинге лондонских аэропортов, обслужив в прошлом году более 5500 рейсов.

«Это одобрение демонстрирует, что OxfordJet FBO имеет четкие обязательства по безопасности бизнес-авиации на земле и выходит за рамки того, что требуется по обязательным документам», - говорят в компании.



Международный
Центр
Деловой
Авиации



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

Московская Область, г. Жуковский, аэродром «Раменское»

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

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

Delta Private Jets бьет рекорды

Американский оператор Delta Private Jets (100% «дочка» американского авиаперевозчика Delta Air Lines) отчитался о производственных показателях прошлого года. Согласно официальным данным компании, 2015 год стал рекордным в истории Delta Private Jets. Так, например, продажи Jet Card выросли на 31% по сравнению с прошлым годом, а продажи чартеров – на 56%.

По словам вице-президента по операциям Delta Private Jets Джеймса Мюррея, компания продолжает пополнять флот бизнес-джетами последних моделей с самыми современными технологиями. В настоящее время парк оператора насчитывает 72 самолета (по итогам года парк «подрост» на 34%), и еще несколько самолетов находится в процессе поставки.

Большинство последних поступлений пришлось на самолеты среднего и суперсреднего класса, и многие из них присоединились к флоту с помощью иннова-

ционной программы Ownership Assist. Эта программа предназначена для владельцев, которым необходимо нерегулярное использование самолетов, и которые хотят получать гарантированную ежемесячную выручку для покрытия затрат на финансирование. Программа Ownership Assist в настоящее время доступна для нескольких типов крупногабаритных самолетов.

В дополнение к пополнению чартерного флота, Delta Private Jets также расширяет программу управления самолетами. «Для владельцев, которые хотят получить преимущества владения бизнес-джетом, не беспокоясь об административных вопросах, обслуживании, планировании полетов и экипаже, предназначена наша традиционная программа управления самолетами, которая также позволяет снизить постоянные издержки», - добавил Мюррей. «Получая самолеты с помощью этой программы, мы также можем увеличить наш чартерный флот».



С заботой
о вас
в небе
и на
земле

Бизнес авиация
из самого сердца
Европы



UPPERTWO

Avia / Travel concierge



Elit | Avia

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

Embraer ставит рекорды

Бразильская Embraer Executive Jets (дочерняя компания по производству деловых самолетов Embraer) опубликовала производственные итоги работы в минувшем году. Согласно данным производителя, 2015 год стал рекордным по поставкам самолетов за последние пять лет. За минувшие 12 месяцев клиентам суммарно передано 120 бизнес-джетов, что на четыре машины больше, чем годом ранее. Однако до результатов «рекордного» 2010 года, когда заказчики получили 144 машины, еще далеко. Впрочем, с выходом на рынок новых Legacy 450/500 бразильский производитель планирует достигнуть этого уровня, если не в текущем году, то в 2017 году. За 12 месяцев 2015 года клиенты получили 82 джета семейства Phenom и 38 «крупных» самолетов – Legacy 450/500/650 и Lineage

1000. В прошлом году эти цифры соответственно составляли 92 и 24 самолета.

Наиболее важным событием ушедшего года в Embraer считают начало поставок Legacy 450 и увеличение поставок Legacy 500. В течение года изготовлено 20 «пятисоток», 12 из которых – в 4 квартале.

А уже в 2016 году Embraer Executive Jets будет отмечать важную веху в своей истории – передачу тысячного бизнес-джета. «В следующем году мы будем праздновать поставку 1000-го самолета, что достигнуто за 11 лет работы. Это удивительный результат», – говорит исполнительный директор подразделения Марко Тулио Пеллегрини.

В то же время, производитель начинает делать первые шаги для устранения пробела в диапазоне между большим Legacy 650 и корпоративным лайнером Lineage 1000E. Первоначально будет сделана «консолидация» положения компании на рынке и корректировка цепочки поставок и инфраструктуры «на перспективу». «У нас есть планы на будущее. Мы собираемся подготовиться к тому моменту, когда рынок будет готов», – говорит глава Embraer Executive Jets. Тем не менее, начало любой новой программы придется ждать до тех пор, пока инженерные ресурсы не будут освобождены после завершения программ военно-транспортного KC-390 и коммерческого E190-E2, что произойдет после 2018 года.



GE построит двигательный завод в Чехии

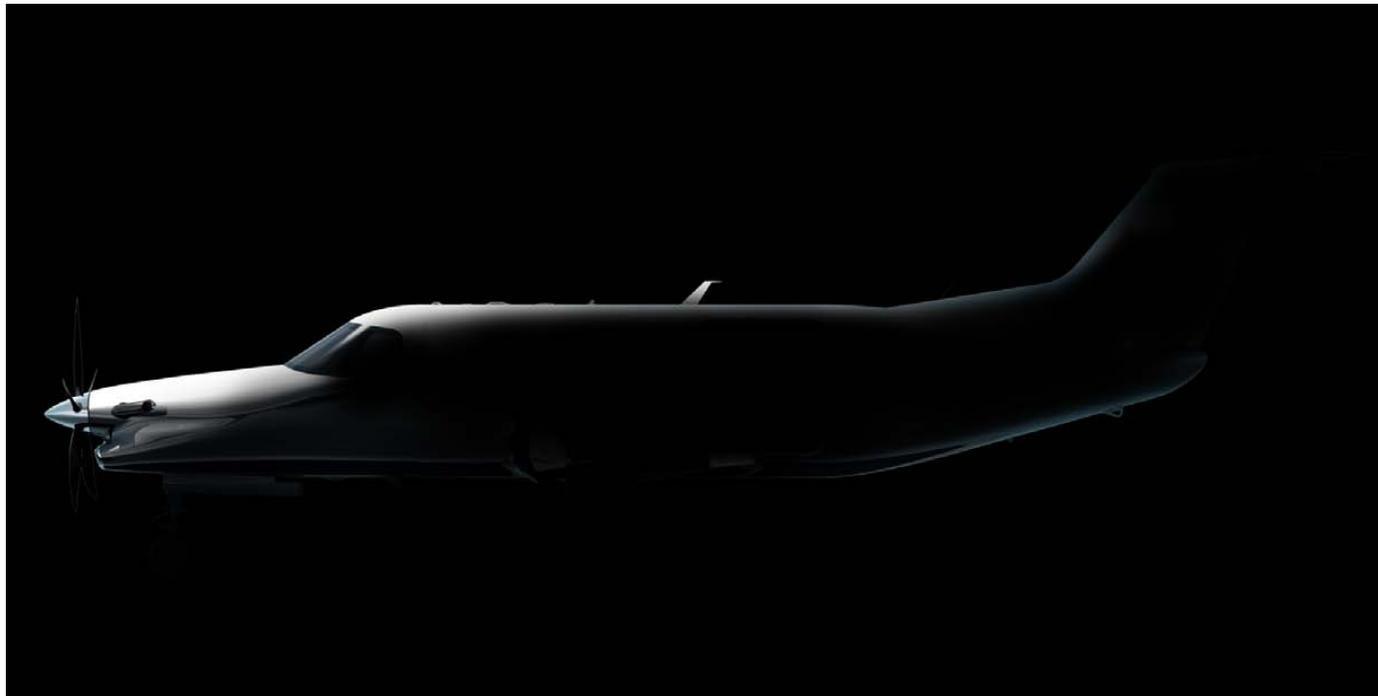
Компания GE Aviation построит в Чехии завод по производству современных двигателей, в том числе для нового турбовинтового одномоторного самолета Textron Aviaton. Премьер-министр ЧР Богуслав Сobotка и компания General Electric (GE) подписали в понедельник, 18 января, меморандум о строительстве центра по разработке и производству новых двигателей. Объем инвестиций в чешскую экономику составит 10 млрд крон. Новый завод должен принести около 900 рабочих мест.

Центр планируется открыть в 2020 году для разработки и производства новых турбовинтовых двигателей в диапазоне от 1000 до 2000 л.с., в том числе 1300-сильный для нового самолета Textron Aviaton, который был официально запущен в ноябре 2015.

Транснациональная компания General Electric с центральным офисом в США еще раньше выбрала Чехию как наиболее подходящее место для размещения завода по производству новых двигателей для турбовинтовых малых и средних самолетов.

До 2020 года компания должна инвестировать в завод около 400 млн долларов (9,92 млрд крон). Месторасположение нового завода пока не выбрано, GE рассчитывает получить участок недалеко от Праги.

Textron Aviation объявила о планах представить новый турбовинтовой одномоторный самолет на выставке AirVenture в Ошкоше в 2016 году. По мнению экспертов, он будет иметь дальность полета более 1500 миль, а максимальную скорость - 280 узлов.



PILATUS

PILATUS PC-12
ПО ОСОБОЙ ЦЕНЕ

NESTEROV AVIATION

Авторизированный центр продаж Pilatus PC-12

sales@nesterovavia.com www.nesterovavia.aero

Началось проектирование TriFan 600

Американская компания XTI Aircraft приступила к проектированию нового частного самолета TriFan 600, который сможет совершать вертикальные взлет и посадку. Как пишет Aviation Week, работы пока ведутся на собственные средства компании, однако в ближайшее время она должна получить разрешение Комиссии по ценным бумагам и биржам США конвертировать инвестиции частных лиц в доли в компании. После этого XTI Aircraft сможет начать полноценное финансирование проекта.

По оценке главного конструктора XTI Aircraft Денниса Олкотта, первый полет демонстратора самолета состоится через 2,5-3 года после начала финансирования программы и еще через 4-6 лет провести сертификацию TriFan 600. Эскизный проект летательного аппарата уже готов. При его подготовке конструкторы рассмотрели более 20 возможных конфигураций и компоновок. В итоге специалисты

решили оснастить самолет тремя вентиляторами, один из которых будет использоваться только время взлета и посадки.

Два вентилятора будут размещены между специальными выступами на передней кромке крыла, а третий - в хвостовой части. Крыльевые вентиляторы будут поворотными, а хвостовой - неподвижным, расположенным параллельно поверхности. После взлета крыльевые вентиляторы будут плавно поворачиваться на 90 градусов, разгоняя самолет. После набора крейсерской скорости для полета будут использоваться только передние движители; хвостовой будет закрываться дверцами.

Самолет сможет перевозить до 12 пассажиров. Крейсерская скорость полета TriFan 600 составит около 340 узлов (630 километров в час). Летательный аппарат будет способен выполнять полеты на высоте 10,7 тысячи метров на расстояние более 2,8 тысячи километров. Планер самолета планируется сделать по схеме продольного биплана из композиционных материалов, в том числе из углеволокна. TriFan 600 сможет использовать для посадки вертолетные площадки или подходящую для этого местность.

В августе прошлого года XTI Aircraft открыла краудфандинговую кампанию на инвестиционной площадке StartEngine. К настоящему времени она собрала 18 миллионов долларов, которые планируется конвертировать в ценные бумаги. Частные инвесторы получают в общей сложности от 15 до 25 процентов акций компании. Благодаря кампании XTI Aircraft решила сразу две задачи: сумела привлечь интерес к перспективному самолету, а также получить средства, необходимые на разработку TriFan 600.

Источник: N+1



НИКА
РОССИЯ



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

Раскрась вертолет – получи приз

Авиакомпания «АэроГео» объявляет творческий конкурс дизайн проектов внешней раскраски вертолета Airbus Helicopters H125 – «Сделай небо ярче!» К участию в конкурсе приглашаются студенты профильных вузов и факультетов Российской Федерации, дизайнеры, художники, а также все заинтересованные лица. Задача придумать оригинальную, интересную, запоминающуюся раскраску вертолета, принадлежащего авиакомпании «АэроГео».

Желающие принять участие в конкурсе должны направить письменную заявку, а также конкурсную работу в срок до 29 января 2016 года. Оформление работ производится участником самостоятельно. Подробности в Положении о конкурсе, размещенном на сайте компании.

Компания «АэроГео» создана в 2005 году в Красноярске. 24 марта 2015 года авиакомпания отпраздновала свой 10-летний юбилей. Сегодня «АэроГео» – это авиакомпания с различными направлениями деятельности, разнотипным и современным парком воздушных судов, собственными посадочными площадками, высококвалифицированными кадрами и впечатляющей географией полетов.

Парк воздушных судов авиакомпании насчитывает более 40 единиц авиационной техники, включающий в себя вертолеты и самолеты различных типов: Ми-8МТВ-1, Ми-8Т, Ми-2, Airbus Helicopters EC130 B4, Airbus Helicopters H125, Airbus Helicopters H120, Bell 429, Bell 407, Robinson R-44, Cessna 208B Grand Caravan и Cessna T206H.

На вертолете как на такси

Онлайн-сервис заказа такси Uber договорился с европейской аэрокосмической корпорацией Airbus Group о поставках вертолетов для своего нового сервиса, который позволит клиентам заказать вертолет так же, как сейчас они заказывают обычное такси. Новый сервис будет протестирован уже на этой неделе во время кинофестиваля «Сандэнс» в США. Ранее Uber уже включил в свою систему заказа такси рикш в Индии и катера в Стамбуле.



Европейская аэрокосмическая корпорация Airbus Group будет сотрудничать с онлайн-сервисом заказа такси Uber Technologies, предоставляя по его запросу производимые ею вертолеты H125 и H130. Об этом во время технологической конференции в Мюнхене сообщил генеральный директор Airbus Group Том Эндерс. Как заявил господин Эндерс в интервью американской газете The Wall Street Journal: «Это экспериментальный проект, мы посмотрим, как он пойдет, - но это очень интересно». По словам господина Эндерса, цель проекта - сделать вертолеты доступными для большего числа людей. Сколько будет стоить такой сервис, пока неизвестно. Сервис будет протестирован во время кинофестиваля «Сандэнс», который начнется в Парк-сити (штат Юта) 21 января.

Uber в последнее время старается расширить предложения своего сервиса, привлекая не только традиционные автомобили, но и услуги рикш в Индии и водного такси в Стамбуле. Впервые компания Uber протестировала вертолетный сервис UberChopper в 2013 году. Вертолеты предоставлялись во время различных мероприятий, стоимость одного полета составляла от нескольких сотен до нескольких тысяч долларов. Airbus в свою очередь стремится повысить спрос на производимые им вертолеты. В последнее время спрос на коммерческие вертолеты Airbus снизился из-за падения цен на нефть, так как важнейшими покупателями являются нефтегазовые компании. В прошлом году продажи вертолетов Airbus упали. При нынешнем главе компании Airbus все активнее сотрудничает с технологическими компаниями. В прошлом году корпорация создала в Кремниевой долине фонд на \$150 млн для инвестиций в технологии. На прошлой неделе была сделана первая инвестиция - в технологическую компанию Local Motors.

Зеленые требуют закрыть London City

London City – самый нетипичный среди лондонских аэропортов: тихий, малозагруженный, удобный для коротких рейсов и не требующий затрат времени на трансфер благодаря расположению в Третьей транспортной зоне. Кандидат в мэры Лондона от Партии зеленых Сиан Берри уверена, что все эти характеристики свидетельствуют о том, что городу он не нужен: она предлагает закрыть London City, перенести рейсы в другие аэропорты, а земли под транспортным узлом и взлетной полосой передать под застройку жильем эконом-класса.

Зыбкость перспектив транспортного узла усиливается тем, что в данный момент London City выставлен на продажу по цене около 2 миллиардов фунтов стерлингов. Берри обещает, что, придя на пост мэра, заставит нового собственника прекратить эксплуатацию взлетной полосы и изменить целевое назначение использования объекта.

В заявлении «зеленых» есть своя правда: London City в год обслуживает всего 4 миллиона пассажиров, и это тот пассажиропоток, который без труда можно распределить по остальным лондонским аэропортам. Ради удобства четырех миллионов пассажиров ежедневно от шумового загрязнения страдают около 18 000 жильцов прилегающих домов и учащиеся девяти школ. В зоне умеренного шумового загрязнения, в двухмильной зоне от аэропорта и взлетной полосы проживают 125 000 человек.

Если решение о закрытии аэропорта London City будет принято усилиями «зеленых» и других общественных организаций, город получит 500 000 кв.м. свободной земли в привлекательной с точки зрения транспортной доступности Третьей зоне.

Источник: МК-Лондон

Dassault расширяет локальную поддержку

Французский производитель Dassault в нынешнем году предложит расширенный ассортимент услуг на наземный сервис при поддержке клиентов во время крупных событий.

В дополнение к стандартному устранению неисправностей на месте, предоставляемому Dassault, в авторизованных сервисных центрах производителя, находящихся рядом с местами проведения мероприятий, будут выделены технические команды и выездные ресурсы. Эти команды будут располагать специальным самолетом Falcon 900 воздушной поддержки, что в дополнение к поддержке AOG позволит предложить клиентам альтернативный транспорт.

Первым событием, на котором компания представила расширенную поддержку, стал Всемирный экономический форум в Давосе, Швейцария. Форум, который собирает мировую финансовую и политическую элиту, приводит к необычно большому наплыву

деловой авиации в Цюрихе и близлежащих аэропортах.

На ВЭФ команда Dassault работала в координации с тремя швейцарскими авторизованными сервисными центрами, которые сертифицированы для выполнения технического обслуживания всех моделей Falcon. Кроме того, запасные части из распределительного центра Dassault в Ле Бурже доставляются на место в течение трех часов.

В этом году Dassault также будет оказывать поддержку операторам в ряде других специальных мероприятиях, в том числе Super Bowl 50 в Санта-Клара, штат Калифорния (7 февраля); Daytona 500 в Дайтона-Бич, штат Флорида (21 февраля); Masters Golf Tournament в Августе, Джорджия (7-10 апреля); Art Basel в Швейцарии (16-19 июня); Кубок Европы по футболу, Франция (10 июня – 10 июля); летние Олимпийские игры в Рио-Жанейро (5-21 августа).



Bell поставил медицинский 407GXP

Компания Bell Helicopter (входит в Textron Aviation) поставила первый вертолет Bell 407GXP в медицинской конфигурации ведущему американскому оператору Air Methods. Первую машину оператор получил в рамках контакта, подписанного зимой прошлого года, который признан как один из крупнейших за всю историю Bell Helicopter. Речь идет о двухсот вертолетах 407GXP, поставки которых «растянутся» на ближайшие 10 лет.

«Для наших клиентов Bell 407GXP становится более интересным, расширяя их возможности к многозадачности» - комментируют в Bell Helicopter. «Мы постоянно общаемся с нашими клиентами, чтобы лучше узнать, что они ищут в вертолете. Модернизируя и улучшая, мы совершенствуем спектр полетов во всем мире».

Созданный на базе Bell 407GX, новый Bell 407GXP увеличивает полезную нагрузку до 1160 кг и оснащается новым двигателем M250 Rolls-Royce, который в свою очередь способствует экономии топлива и поднимает вертолет на лидирующее место в своем классе по эксплуатации в «холодном» и «горячем» режиме. Bell 407GXP также оборудован улучшенной системой авионики для расчета показателей вертолета в режиме зависания. У нового вертолета будет увеличен межремонтный ресурс на 500 часов, что сокращает эксплуатационные расходы.

Air Methods – крупнейший медицинский оператор в мире с суммарным парком более чем в 400 вертолетов. Компания обслуживает 48 штатов и имеет около 300 баз и восемь центров технического обслуживания. Ежегодно оператор перевозит более 100000 пациентов.

Рост незначителен

Американский вертолетостроитель Robinson Helicopter отчитался о производственных результатах 2015 года. По данным компании, в течение прошлого года было поставлено 347 вертолетов, что незначительно превышает результат 2014 года – 329 машин.

Газотурбинных R66 поставлено 117 штук, по сравнению с 101 в 2014 году, и эта модель лидирует в рамках компании по общей стоимости поставок. Остальные поставки были разделены среди поршневых моделей: 152 R44 Raven II, 44 Raven I и 34 R22.

Президент компании Курт Робинсон сообщил, что сильный доллар США в сочетании с вялой мировой экономикой по-прежнему препятствуют дальнейшему росту продаж. Тем не менее, он отметил, что

компания все равно опирается на экспортный рынок, на который приходится более 70% продаж. Robinson Helicopter ожидает, что «мягкость», наблюдаемая во второй половине 2015 года, продолжится и в 2016 году.

Компания планирует анонсировать и представить более подробную информацию о своем новом двухместном вертолете R44 Cadet, предназначенном для обучения, в феврале на выставке Heli-Expo 2016. «Мы всерьез занялись недорогим, надежным, экономичным вертолетом и думаем сделать хорошую учебную машину, которая также подойдет для разнообразных миссий с двумя членами экипажа», - сказал Курт Робинсон. «Мы наблюдаем очень сильный спрос на такой вертолет».



АМАС увеличивает мощности

Швейцарский провайдер услуг по ТОиР и комплектации интерьеров бизнес-джетов АМАС Aerospace после одиннадцати месяцев строительства открыл в аэропорту EuroAirport Basel новый ангар общей площадью в 7280 кв.м. Дополнительно компания построила и новый перрон (6038 кв.м.) для самолетов любых классов. Как комментируют в АМАС Aerospace, новый ангар был построен в связи с существенным увеличением спроса на кастомизацию и ТОиР самолетов класса ACJ330/340 и BBJ777/747/787.

В прошлом году компания закончила ряд крупных проектов по кастомизации самолетов ACJ и BBJ. Среди переданных заказчикам лайнеров – ACJ330, BBJ777, ACJ340-600, BBJ747-8.

Сейчас АМАС Aerospace сейчас владеет одним из самых больших авиационных комплексов в Европе. У компании в аэропорту Базеля имеются четыре ангара (28280 кв.м.), позволяющие обслуживать любые типы самолетов, включая Airbus A340, Boeing 777 и Boeing 747-8 (на обслуживание этого типа компания получила сертификат Part 145 в ноябре 2012 года). Общая площадь перрона и мастерских составляет 85000 кв.м.

АМАС Aerospace была образована в 2007 году и считается наиболее быстрорастущей компанией в области обслуживания воздушных судов деловой авиации. Хотя данные об обороте компании не публикуются, по неофициальным оценкам он превысил 1 млрд. швейцарских франков. Как считают эксперты, успех АМАС Aerospace в значительной степени определяется концепцией собрать под одной крышей оптимальное количество услуг, необходимых для эксплуатации деловых самолетов, и тем самым облегчить жизнь их владельцев.

Deer Jet осваивает новый тип

Китайский провайдер услуг бизнес-авиации Deer Jet приступает к эксплуатации нового типа воздушного судна – ACJ320 Prestige (A320-232(CJ)). Об этом BizavNews рассказал источник в компании. Самолет с бортовым номером B-8415 уже перелетел из центра комплектации в Tianjin Binhai International Airport, и вскоре начнется его эксплуатация в интересах частных клиентов, которых источник раскрыть отказался.

В настоящее время Deer Jet (Beijing Capital Airlines Co.), базирующийся в Пекине, является крупнейшим оператором в Китае с парком воздушных судов от BBJ/ACJ до Gulfstream G200 и Hawker 800XP (парк из 30 бизнес-джетов 13-ти типов). Deer Jet предоставляет обширный спектр услуг – от чартерных авиаперевозок до оперативного управления воздушными судами, наземной эксплуатации, технического обслуживания и ремонта, разработки различных вариантов приобретения и лизинга самолетов. Не-

давно Deer Jet стала первым в Китае поставщиком услуг, предлагающим программы долевого владения и таймшера. FBO компании расположены в Пекине (Beijing), Шэньчжэне (Shenzhen), Хайкоу (Haikou) и Санье (Sanya). В данный момент компания расширяет эту сеть и в скором времени планирует открыть еще два филиала. Пекинский филиал – первая и единственная в Китае служба технического обслуживания, текущего и капитального ремонта (MRO) самолетов Gulfstream.

По итогам 2015 года Deer Jet стал победителем в престижных номинациях World Travel Awards – «China's Leading Private Jet Charter 2014», где конкуренцию Deer Jet составляли компании Asia Jet, Lily Jet, Nanshan Jet и Tag Aviation. А в премии «Asia's Leading Private Jet Charter 2014» за главную награду кроме Deer Jet боролись Air Charter International, Asia Aviation Company, Asia Jet, Executive Jet Asia, Jet Charter Asia и NetJets China.



Первый ВВJ в Литве

В Литве зарегистрирован первый Boeing Business Jet – ВВJ (Boeing 737-7ZF), получивший бортовой номер LY-TVG. 29 декабря 2015 года самолет выполнил перелетный рейс по маршруту San Antonio International Airport - Wichita Dwight D. Eisenhower National Airport - Vilnius International Airport, где и будет базироваться.

Самолет зарегистрирован на компанию Hansel Prime Ltd (финская компания, занимающаяся тендерами и закупками в интересах государства). Однако источник в отрасли уточнил, что самолет внесен в свидетельство эксплуатанта литовского бизнес-оператора Charter Jets и будет выполнять рейсы в интересах владельца. Разработка проекта и установка интерье-

ра была осуществлена в специализированном центре комплектации интерьеров компании Gore Design Completions в Сан Антонио.

Компания Charter Jets начала свою деятельность в конце 2009 года. Сейчас в авиакомпании эксплуатируются три типа самолетов: Hawker 800XP, Bombardier CRJ200 (Challenger 850) и Dassault Falcon 2000S. Оператор также активно работает и в сегменте управления воздушными судами и ТОиР (организация по техническому обслуживанию Part-145, работающая в соответствии со стандартами EASA).

Charter Jets - это организация по поддержанию летной годности, работающая в соответствии со

стандартами EASA. Компания сертифицирована на выполнение следующих работ:

- Поддержание летной годности Hawker 800 XP, проверка летной годности.
- Поддержание летной годности Premier 1/1A и проверка летной годности.
- Поддержание летной годности Falcon 2000 EX EAS и проверка летной годности.
- Поддержание летной годности Challenger 850.

Поддержание летной годности включает: разработку и ревизию программы технического надзора и MEL, планирование технического обслуживания, учет директив по летной годности и сервисных бюллетеней, обработку технических данных и записей.



Третий катарский

Компания Lufthansa Technik в январе передала заказчику новый бизнес-джет BBJ 747-8. Самолет предназначен для Qatar Amiri Flight (бортовой А7-ННЕ) – перевозчика, принадлежащего правительству Катара.

Первый самолет данного типа был введен в эксплуатацию 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 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, включая четыре Boeing 747-8VIP.

Второй самолет в июле 2015 года получила также авиакомпания Qatar Amiri Flight (А7-НJA). Кастомизацией самолета на протяжении 18 месяцев занималась компания АМАС (Базель). Еще один борт в октябре прошлого года был поставлен Abu Dhabi Presidential Flight. Работы по кастомизации заняли почти два с половиной года. А6-РFA стал третьим Jumbo VIP Intercontinental в мире.

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. Boeing 747-8 является самым быстрым гражданским самолетом в своем классе со стандартной скоростью 0,86 М.

По состоянию на декабрь 2015 года Boeing поставил заказчику девять самолетов 747-8 Intercontinental VIP-модификации (все заказчики с Ближнего Востока: Abu Dhabi Amiri Flight, Oman Royal Flight, Kuwait Government, Qatar Amiri Flight и Саудовский принц Султан Бин Абдулазиза). Однако от двух бортов владельцы отказались или заморозили кастомизацию.

В первом квартале 2016 года планируется передать еще два-три самолета. На поставленных бизнес-джетах заканчивается кастомизация в специализированных центрах компаний Lufthansa Technik (Гамбург), Jet Aviation (Базель), АМАС (Базель) и Greenpoint Technologies (Даллас).

Qatar Amiri Flight – перевозчик, принадлежащая правительству Катара. Компания была основана в 1977 году и осуществляет исключительно перевозки членов королевской семьи Катара и высших государственных чиновников страны. Большинство самолетов, принадлежащих Qatar Amiri Flight, эксплуатируются национальным авиаперевозчиком Qatar Airways.

Сейчас парк компании Qatar Amiri Flight состоит из самолетов Airbus A320-232(CJ) Prestige, Airbus A319-133X(CJ), Airbus A340-200/500, Airbus A330-200, Boeing 747SP, Bombardier Global Express.



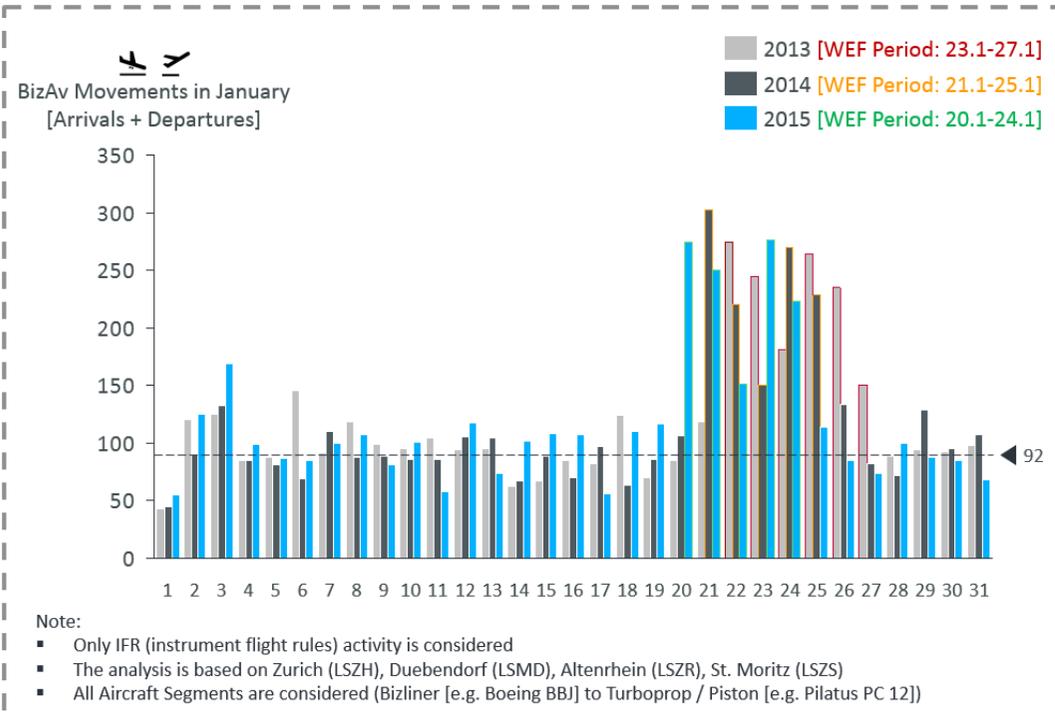
Фото Marco Dotti

ВЭФ-эффект

По данным консалтинговой компании WingX Advance, в прошлом году трафик бизнес-авиации во время Всемирного экономического форума в Давосе был самым напряженным за последние три года. Основными аэропортами, принимающими самолеты деловой авиации во время мероприятия, обычно становятся Цюрих (LSZH), Дойбендорф (LSMD), Альтенрайн (LSZR) и Санкт-Мориц (LSZS).

Во время ВЭФ в 2015 году, проходившем с 20 по 24 января, эти четыре аэропорта в общей сложности обслужили 1174 взлетно-посадочных операций бизнес-авиации (прибывающих и выбывающих), в том числе VIP-лайнеров, бизнес-джетов, турбовинтовых и поршневого самолетов, но исключая вертолеты.

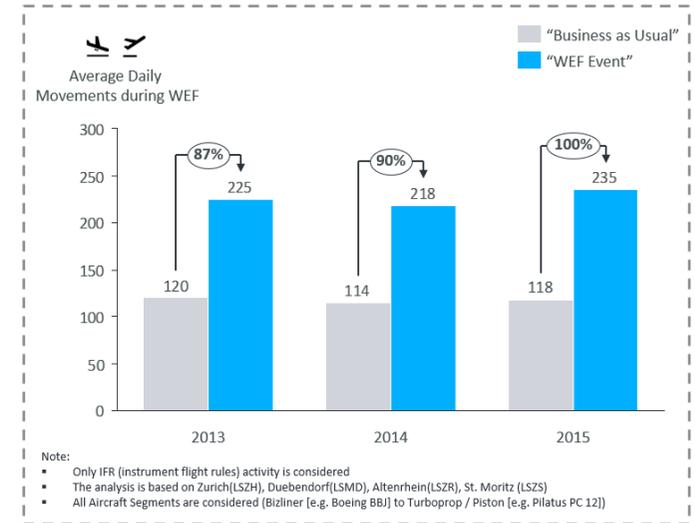
Самые оживленные дни



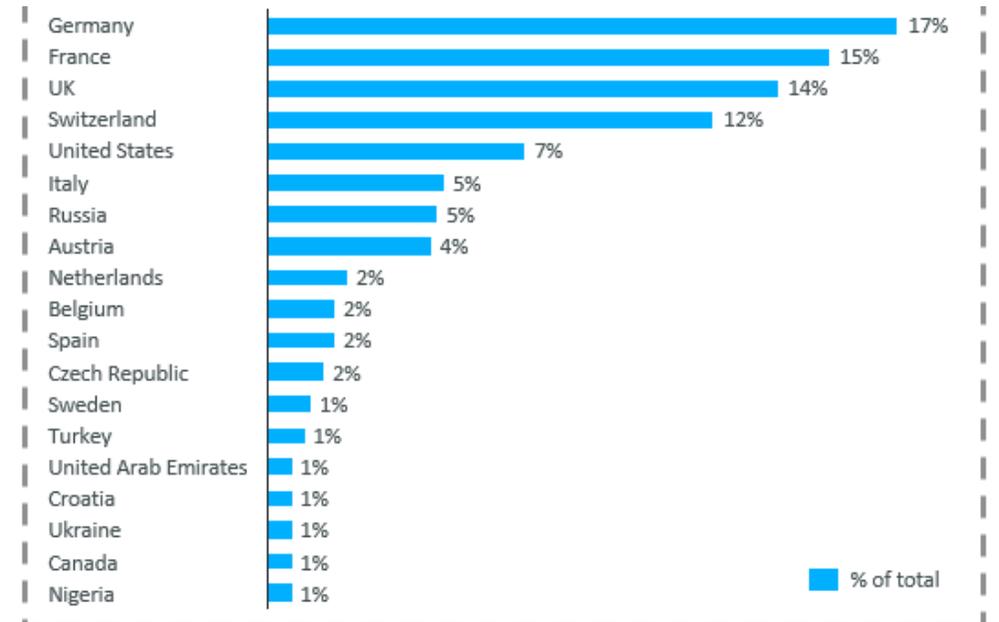
Трафик на ВЭФ 2015 года достиг ежедневного максимума в 276 прилетов и вылетов бизнес-авиации.

ВЭФ является одной из важных дат в мировом календаре деловой авиации, но не самой оживленной – на Гран-при Монако в прошлом году зафиксировано более 280 ежедневных рейсов бизнес-авиации, а Суперкубок в Новом Орлеане в 2013 году – более 1200 ежедневных операций.

Германия, Франция, Великобритания и Швейцария были основными странами отправления самолетов деловых полетов авиации, прилетающих в прошлом году на ВЭФ. Из-за пределов Европы, США дали 7% трафика, Россия – 5%, Нигерия – 1%.



Топ стран, из которых прибыли участники ВЭФ 2015



Доступный ТОиР

Финский бизнес-оператор Jetflite Oy запустил программу предоставления услуг ТОиР сторонним клиентам. Об этом BizavNews рассказал директор по продажам Jetflite Oy Кари Хирвонен. В настоящее время Jetflite Oy располагает собственной технической базой, сертифицированной по стандартам EASA Part-145, Part-M. Технический центр расположен рядом с бизнес-терминалом аэропорта Хельсинки «Вантаа» и включает в себя два ангара общей площадью 3500 кв. м. для одновременного размещения до семи воздушных судов класса Bombardier Challenger 605.

Теперь для клиентов доступно линейное техниче-

ское обслуживание самолетов Dassault Falcon 7X, Bombardier семейства Global, а также Challenger 300/350/604/605/850 (Jetflite Oy располагает собственной технической базой линейного обслуживания (LMF) самолетов Bombardier, которая работает с февраля 2009 года), а также Cessna Sovereign. Центр ТОиР укомплектован всем необходимым оборудованием, позволяющим выполнять работы по демонтажу/монтажу и тестированию всех систем воздушного судна.

Для бизнес-джетов Bombardier Challenger доступно линейное обслуживание по форме 1600 часов (36 месяцев), Falcon 7X – 1800 часов (27 месяцев),

Bombardier Global – 1000 часов (15 месяцев) и Cessna Sovereign – 800 часов (24 месяца). В среднем, время обслуживания воздушного судна составляет около двух недель. Впрочем, все зависит от сложности работ. Как комментирует г-н Хирвонен, Jetflite Oy всегда старается предоставить клиенту оптимальное качество. Именно по этой причине заказчикам финского оператора теперь доступны услуги по вызову технических специалистов на место фактического нахождения самолета и оценки возникших неполадок, а также пути их возможного устранения.

«Наши специалисты сертифицированы производителем, к тому же все имеют, например, российские визы, что позволяет нам оперативно реагировать на запросы», – рассказывает г-н Хирвонен.

Несмотря на то, что в настоящий момент компания имеет европейский сертификат EASA Part-145, в Jetflite Oy не исключают возможность получения аналогичного сертификата и от российских регуляторов.

Jetflite Oy была основана более 3-х десятилетий назад, на базе финского индустриального конгломерата Wihuri Group. Jetflite – одна из первых компаний бизнес-авиации, которые начинали работать на рынке России и СНГ. Сейчас парк Jetflite состоит из самолетов различных классов. Для чартеров доступны Dassault Falcon 7X, Bombardier Challenger 604 и Cessna Sovereign. Впрочем, в отдельных случаях, по согласованию с владельцами, клиенты могут получить и другие воздушные суда. Сейчас в общем бизнесе Jetflite Oy половина приходится на сегмент управления воздушными судами, остальные 50% – чартерные рейсы. При этом САМО и ТОиР выполняются исключительно собственными силами. В Jetflite безопасность является ключевым фактором. Даже летный состав исключительно собственный.



Фото: Дмитрий Петроченко

Сдержанный оптимизм

FBO Capital Handling Riga подвел предварительные итоги ушедшего года, который, по мнению представителей компании, показал определенную стабильность. Однако на фоне экономической ситуации в Европе, находящейся сегодня в некотором выжидательном состоянии, в компании склоны к осторожности в оценках перспектив.

«Несмотря на определенные страхи и риски, отток в туристическом сегменте и общую экономическую нестабильность, которая наблюдалась на протяжении всего года, мы констатируем, что глобальных изменений на рынке бизнес-авиации Латвии не наблюдается. Иными словами, трафик, практически, остался на уровне 2014 года. Некоторая незначительная динамика роста обозначилась в четвертом квартале ушедшего года», - рассказал BizavNews Роман Крупянюк, директор FBO Capital Handling Riga по стратегическому развитию. «Впрочем, на мой взгляд, не стоит обольщаться и все-таки дождаться именно статистики первого квартала 2016, чтобы понять какие тенденции нас ждут в будущем. Смотрите сами, за первые 20 дней января в Риге было выполнено менее 50 рейсов».

Как поясняет г-н Крупянюк, достаточно неплохие результаты прошлого года связаны со многими факторами, главным из которых являлось Президентство Латвии в ЕС (первая половина 2015 года). Именно в этот период наблюдалась повышенная бизнес-активность, которая во многом компенсировала уход, например, «российского сегмента шоу-бизнеса» и части российских предпринимателей.

Также г-н Крупянюк рассказал об окончании в FBO Capital Handling Riga первого этапа работ по реновации пассажирского терминала бизнес-авиации. В результате обновлен фасад здания и благоустроена

территория. В дополнении к этому увеличено, а вернее, оптимизировано количество парковочных мест для клиентов и сотрудников компании.

На сегодняшний момент инфраструктура FBO Capital Handling Riga включает в себя частный пассажирский терминал (первый в странах Балтии, открыт в 2010 году), в том числе помещение для предполетной подготовки экипажа, комнату отдыха для экипажа, операционный центр, а также ангарные помещения 6 тысяч квадратных метров. В прошлом году компания также начала реализацию нового проекта, нацеленного на создание самой современной базы технического обслуживания в Риге.

«Департамент наземного обслуживания в режиме 24/7 заботится обо всем, что связано с прилетом или вылетом в Международном Аэропорту «Рига». Перечень услуг включает в себя обслуживание пассажиров, предоставление стоянки и отапливаемый ангар, наземное оборудование, а также любые другие необходимые услуги. Разнообразие предоставляемых услуг варьируется от роскошно обустроенных залов для пассажиров до комфортной зоны времяпрепровождения экипажей. Все устроено таким образом, чтобы создать наиболее уютную атмосферу прохождения через терминал для пассажиров и экипажей, обеспечив полную анонимность, даже для самых искушенных гостей», - резюмирует г-н Крупянюк.



Лучшая для бизнеса

Национальная авиакомпания ОАЭ Etihad Airways стала обладательницей сразу двух престижных наград, церемонии вручения которых прошли на этой неделе в Лондоне. Авиаперевозчик впервые удостоился статуэтки Business Travel Awards в категории «Лучшая авиакомпания для бизнеса» по мнению британской версии журнала *Buying Business Travel*. Награды Business Travel Awards отмечают выдающиеся достижения лучших компаний и персоналий в индустрии делового туризма. Долгожданная награда Etihad Airways – это оценка ее превосходного сервиса на борту и таких инновационных продуктов, как каюты на флагманских лайнерах Airbus A380 и Boeing 787 Dreamliner.

«Великобритания является важным рынком для авиакомпании, и в 2016 году это особенно значимо, так как мы празднуем десять лет чрезвычайно успешного маршрута Манчестер – Абу-Даби. В 2016 году мы также начнем трижды в день летать в лондонский аэропорт Хитроу на самолете A380 со знаменитой резиденцией на борту», – отметил глава представительства Etihad Airways в Великобритании Джеймс Харрисон (James Harrison).

Именно резиденция Etihad Airways удостоилась другой награды в номинации «Инновации в путешествиях» по версии британской газеты *Travel Weekly Globe*. Она присуждается компаниям, деятельность которых оказывает серьезное влияние на индустрию путешествий. По мнению независимого экспертного жюри, безусловным лидером в номинации стала резиденция Etihad Airways – единственный в мире трехкомнатный люкс на борту коммерческого лайнера. Пространство стало результатом семилетних исследований и разработок в центре инноваций Etihad Airways в Абу-Даби, проводимых под руководством Etihad Design Consortium (EDC).

«Мы очень рады, что экспертное жюри премии *Globe Travel Awards* признало резиденцию Etihad Airways лучшим нововведением в индустрии. Это уникальное пространство, площадью 12 кв. метров, состоящее из гостиной, спальни и ванной комнаты, полностью изменило представление о путешествиях премиум-класса, предлагая нашим гостям услуги, сопоставимые с роскошью частных самолетов. Мы ценим и гордимся нашим партнерством с Великобританией, которое началось с запуска первого рейса в аэропорт Хитроу в 2004 году. Мы сумели перевести качество путешествий на абсолютно новый уровень, создав на борту самолетов Etihad Airways уникальные кабины и систему непревзойденного обслуживания», – прокомментировал награду Шэйн О'Хэйр (Shane O'Hare) вице-президент по маркетингу Etihad Airways.

Резиденция Etihad Airways доступна на бортах Airbus A380, выполняющих полеты в Лондон, Нью-Йорк

и Сидней. В мае и июне 2016 года будут запущены рейсы в Мумбаи и Мельбурн соответственно. Все дворцовые на борту Etihad Airways окончили специальные курсы в *Savoy Butler Academy* в Лондоне. За деталями путешествия каждого гостя резиденции, включая наземный трансфер, индивидуальное меню, разнообразные бронирования на развлекательные мероприятия и в рестораны, отвечают бортовые дворцовые. На земле команда VIP-консьержей помогает гостям пройти регистрацию и формальности службы безопасности.

В настоящее время Etihad Airways выполняет шесть ежедневных рейсов в Великобританию – в лондонский Хитроу, Манчестер и Эдинбург, куда рейс был запущен 8 июня 2015 года. Именно аэропорт Хитроу в конце 2014 года принял первый Airbus A380 авиакомпании Etihad Airways с эксклюзивными кабинами на борту.



Будет трудно, но мы справимся

Для редакции *VizavNews* - январь всегда благодатный период. Мы традиционно начинаем серию материалов о российских игроках рынка деловых перевозок, посвященных итогам ушедшего года. Впрочем, к минувшему 2015 году вряд ли можно относиться с позитивом. На протяжении всего года мы были свидетелями нестабильности во всех сегментах, зачастую граничащей с паникой. Сегодня у нас в гостях **Павел Захаров**, управляющий директор компании *Jet24* и **Андрей Калинин**, управляющий директор Клуба «Бизнес Авиация», которые первыми расскажут о том, как им удалось пережить минувшие двенадцать месяцев и поделятся своими прогнозами.

«Ура, пережили!» С этими чувствами ведущие отечественные игроки рынка деловой авиации поднимали бокалы в новогоднюю ночь. Ну, а если серьезно, то год выдался, пожалуй, самым непредсказуемым и тревожным за всю историю деловых перевозок в нашей стране. Как, по вашему мнению, видоизменился рынок и насколько затянется рецессия?

П.З. Основной итог 2015 года с моей точки зрения - снижение рынка авиаперевозок на 20-30%, и как следствие - тенденция к укрупнению игроков на рынке, а также к усилению анализа эффективности

операторов со стороны владельцев ВС. Рецессия на мой взгляд будет продолжаться и в 2016 году, ожидаю падение рынка еще на 10-15%. Будет усиливаться тенденция по усилению контроля эффективности расходов со стороны владельцев ВС.

А.К. В новогоднюю ночь было не так уж и много оптимизма, так как то что мы пережили ерунда, по сравнению с тем, что еще предстоит пережить. Я не уверен, что сейчас есть хоть кто-то, кто знает ответ на этот вопрос. У нашей страны есть огромный потенциал, но также есть и серьезные проблемы, которые предстоит решать. Думаю, 2-3 года — это минимум.

Чему научил кризис российский бизнес?

П.З. Наш бизнес оперативно сократил расходы и в целом стал более конкурентноспособным, в том числе на мировом рынке — за счет сокращения издержек.

А.К. Российский бизнес постоянно живет в кризисах экономических, политических, отраслевых и т.д. Горизонт планирования в нашей стране 2-3 года, а сейчас даже меньше. Поэтому бизнесмены привыкли адаптироваться к постоянным изменениям.

Минувшие 12 месяцев стали настоящими испытаниями для брокеров. Как Вы думаете, стало ли брокерских компаний меньше и рецепт выживания на ближайшие пару лет?

П.З. Да, количество компаний сократилось. Рецепт выживания тот же — внимательное и чуткое отно-



продолжение 

шение к своим клиентам и партнерам и доскональное знание рынка.

А.К. С моей точки зрения брокеров стало меньше, как и клиентов, но это только начало. Рецепт один, делать свою работу лучше, чем другие.

Ценообразование - ключевая позиция любого контракта. Наблюдали ли Вы демпинг со стороны коллег, или же стоимость услуг (маржа компании) осталась, практически неизменной?

П.З. Да, конечно. Маржа в 2015 году сократилась весьма значительно.

А.К. Демпинг присутствовал на рынке и до всех событий этого года, но все равно маржинальность бизнеса конечно снизилась, у нас на 20%

Как Вы думаете, а возможна ли консолидация компаний в текущих рыночных условиях, или же подавляющее количество брокеров будут продолжать работать «на коленках»?

П.З. Да, на мой взгляд тенденция к объединению и укрупнению компаний, как в брокерском, так и в операторском сегменте имеет место быть.

А.К. Консолидация уже происходит, как на рынке управления ВС, так и в брокерском бизнесе, но всегда останутся те, кто будет работать «на коленках».

Немного о клиенте, вернее о его портрете. Насколько изменился потребитель услуг деловой авиации в нашей стране. Что по-прежнему в тренде, а от чего заказчики отказываются?



П.З. Портрет клиента в целом тот же. Но он стал намного больше думать об эффективности своих трат, многие пересели на самолеты меньших размеров или регулярные авиарейсы там, где это удобно.

А.К. По сравнению с началом года ничего не изменилось. Как и раньше на все главные праздники клиенты предпочитают использовать частные самолеты.

Так же, как и по основным событиям бизнеса (экономические форумы, Лига Чемпионов, Формула 1). Изменилась география, меньше стали летать по направлениям, где много рейсов и есть хороший бизнес или первый класс. Но это компенсируется сокращением регулярных рейсов.

продолжение ►

Согласны ли Вы, что в минувшем году существенно выросли полеты по внутрироссийским направлениям. Стоит ли делать ставку на это в будущем. Какие зарубежные маршруты несмотря на кризис пользовались популярностью в прошлом году?

П.З. Маршруты за рубежом все те же — Ницца, Женева, Лондон и прочие так любимые нашими соотечественниками направления. Полеты внутри РФ действительно выросли, но не в такой уж значительной степени, и делать на это ставку несколько преждевременно.

А.К. Не могу так сказать — рост есть, но тяжело его назвать существенным.

Аналогичный вопрос и по типам воздушных судов. Верно ли утверждение, что клиенты все чаще пересаживаются с ультрадальних джетов с большими кабинами на «суперсредний и средний» класс? Каковы перспективы в России «реактивных малышек», класса M2 и Phenom 100, а также турбопропов?

П.З. Да, верно. Хотя есть категория клиентов, которая еще верна своим предпочтениям и не готова пересаживаться на самолеты поменьше. Тем не менее, самолеты маленькой размерности, на мой взгляд, не будут пользоваться дополнительным спросом, как в силу размера кабины, так и в силу расстояний на которые они летают.

А.К. У реактивных «малышек» в России нет больших перспектив из-за расстояний. По пересаживанию на маленькие самолеты какой-то супер тен-

денции нет. Кто-то пересел на маленькие, а кто-то наоборот пересел на большие.

JET24 и Клуб «Бизнес Авиация» оставались на протяжении года главными ньюсмейкерами рынка. Какие наиболее важные события Вы бы отметили?

П.З. Для нас, как и для всей отрасли, — это был непростой год, но все основные цели на этот год были достигнуты — была проведена ротация парка компании, в результате которой экономически неэффективные самолеты были выведены из парка.

А.К. Во-первых, совместный с ИД «Легенда Медиа» и другими партнерами Клуба проект Planet Jet Guide стал с 2015 года также англоязычным изданием, которое было успешно представлено на выставке EBACE-2015 в Женеве. Приятно было получить поздравления и массу позитивных отзывов от ведущих авиакомпаний, и производителей. Так что теперь Planet Jet Guide — это мировое авиационное издание. Во-вторых, наша инициатива с Jet24 по оценке профессионалов бизнес-авиации: в рамках премии JET24 Awards в 2014 году она получила стабильную прописку после проведения премии уже во второй раз. А создание цивилизованного рынка с настоящим сообществом профессионалов — наша принципиальная задача.

В каких сегментах ваши компании попробуют себя в ближайшем будущем?

П.З. Мы планируем наращивать наши компетенции в знаковых для себя областях - коммерческой загрузке воздушных судов и их эффективной эксплуатации.

А.К. Наша глобальная цель — это выход на другие рынки. В этом смысле мы считаем важным уделить внимание развитию четко работающего консерджер-сервиса в области элитного трэвела, сопряженного с комплексом услуг бизнес-авиации.

Можно ли подвести предварительные итоги работы ваших компаний за прошлый год. Какой из сегментов показал наибольший рост?

П.З. К сожалению, я не готов лукавить и говорить, что у нас был значительный рост по отношению к 2014 году. Предварительно основные производственные показатели в 2015 году (количество рейсов, маржа и др.) выросли незначительно, но на мой взгляд это можно считать успехом на фоне 30% падения рынка. Кроме этого, в 2015 году мы успешно закрыли две сделки по продаже воздушных судов наших клиентов — это, пожалуй, тот сегмент нашей работы, который показал рост по отношению к 2014 году.

А.К. О каких-то серьезных изменениях говорить не приходится, но на фоне 30% падения рынка, это можно даже считать положительным явлением. Конечно уменьшилась маржинальность, но увеличилось количество рейсов.

Ваши прогнозы на текущий год.

П.З. Падение рынка на 10-15% в РФ.

А.К. Будет трудно, но мы справимся.

Четверть века – полет нормальный

2016 год станет юбилейным для пионера отечественного рынка деловой авиации – компании «Сириус-Аэро». С каким настроением команда «Сириус-Аэро» подходит к важной дате в своей истории и о перипетиях в отрасли читателям *BizavWeek* рассказывает Исполнительный директор компании «Сириус-Аэро» **Николай Якубенко**.

Николай, на российских бизнес-операторов в минувшем году выпало немало испытаний, главным из которых стало сильное падение спроса на услуги и, как следствие, падение объема перевозок. Как для «Сириус Аэро» сложился этот год, и удалось ли остано-

вить падение, особо ярко проявившееся в начале 2015 года?

Несмотря на негативные тенденции рынка бизнес-перевозок, авиакомпания «Сириус-Аэро» скорее довольна своими результатами по итогам 2015 года. Для нас этот год стал годом значительных перемен в парке – добавились еще два воздушных судна типа Hawker (850XP и 1000) и одно – типа Ту-134. Учитывая то, что еще одно воздушное судно Hawker-850XP у нас появилось в самом конце 2014 года, это привело к существенному увеличению и обновлению нашего парка, что позволило нам увеличить про-

изводственные показатели и сделать наш продукт более привлекательным на рынке.

Немного о модернизации самолетного парка. Какие воздушные суда дополнили парк компании и с какими Вы распрощались? Будут ли поступления в текущем году?

В 2015 году компания начала эксплуатировать еще одно воздушное судно типа Hawker-850XP. Освоили мы и новый тип – Hawker-1000. Этот самолет близок к нашему парку, но имеет ряд интересных особенностей – его дальность больше, чем у других наших самолетов, пассажироместность – 9 мест (большая часть нашего парка имеет пассажироместность 8 мест), имеется багажное отделение с доступом как из салона, так и снаружи.

В 2016 году развитие нашего парка продолжится – мы введем в эксплуатацию еще один Hawker-1000 и, с очень высокой вероятностью, воздушное судно класса Heavy Jet. Дополнительных деталей пока сообщить не можем, но, повторюсь, вероятность появления воздушного судна такого класса очень высокая. В обоих случаях речь идет о самолетах, коммерческую эксплуатацию которых будет осуществлять наша авиакомпания. Также мы развиваем направление по управлению воздушными судами, и на этом пути у нас тоже есть существенные подвижки.

Насколько долго компания планирует эксплуатировать воздушные суда отечественного производства и их конкурентные преимущества?



продолжение ►

Наша компания в настоящий момент эксплуатирует три Ту-134 (два из них в варианте VIP). Их эксплуатация будет вестись до тех пор, пока она будет экономически целесообразной. Предсказать этот момент довольно трудно – на решение по отказу от ВС такого типа могут повлиять значительное количество факторов, от общеэкономических, до политических. Основные преимущества таких воздушных судов – полное соответствие климатическим условиям нашей страны, возможность эксплуатации с большинства российских аэродромов, оптимальные цены из-за отсутствия валютных статей расходов, связанных с эксплуатацией.

Какие сегменты в портфолио услуг компании показали рост?

Практически все. Выросли у нас и полеты по международным маршрутам и по внутрироссийским. Безусловно, в большей степени это связано с изменениями в нашем парке.

Насколько выгодно в настоящее время компаниям уровня «Сириус Аэро» участие в государственных тендерах, где зачастую присутствуют фиксированные тарифы на авиационные перевозки?

Однозначно дать ответ на этот вопрос очень сложно – необходимо рассматривать конкретные условия тендеров. Согласно, условия тендеров зачастую не отражают авиационной специфики, условия ценообразования, по понятным причинам, диктует заявитель тендера. Но, тем не менее, этот сегмент для нас остается интересным. Мы участвовали и будем продолжать участвовать в любых доступных для нас тендерах.

Менеджмент техники. Насколько этот сегмент в настоящее время является оптимальным для бизнеса?

Этот сегмент представляется нам достаточно интересным, особенно в условиях сжимающегося рынка. Более того, наша компания делает акцент на развитие этого сегмента. Но эта модель бизнеса интересна не только нам. Мы уверены, что можем предложить условия, которые заинтересуют наших потенциальных заказчиков. Это и оптимальные тарифы за менеджмент, и снижение для владельца ВС прямых операционных расходов при полетах по территории России (за счет разницы в тарифах за услуги для российских и иностранных эксплуатантов), и полная легитимность использования ВС в России, а также возможность, при желании владельца, загружать воздушное судно сторонними коммерческими заказами. Еще мы можем предложить комплексное обслуживание, включая техническое.

На Ваш взгляд, какие ключевые события на рынке бизнес-перевозок, как в России, так и за рубежом, стали важными для рынка?

Прошедший год не принес каких-то особых событий. Пожалуй, самое главное событие – значительное снижение нашего рынка.

Оцените, пожалуйста, авиационную инфраструктуру для бизнес-авиации в регионах России?

Безусловно, региональной авиационной инфраструктуре для бизнес-авиации есть куда развиваться. Это, в основном, касается появления специализированных бизнес-терминалов и FBO (компаний,

обеспечивающих такие услуги, как предоставление ангаров для хранения ВС или мест стоянок, заправку топливом, хэндлинг и техническое обслуживание и т.п.). Похвастаться полным набором «инструментов» для бизнес-авиации могут только Москва и Санкт-Петербург. В других городах Российской Федерации присутствуют только некоторые элементы такой инфраструктуры. Причины такого разрыва в уровне развития инфраструктуры вполне очевидны – ее развитие идет следом за развитием рынка бизнес-перевозок в конкретном регионе. Москва и Санкт-Петербург были и остаются лидерами в этом сегменте, поэтому уже и обладают всем необходимым для обслуживания бизнес-авиации. Очевидно, что в случае увеличения объемов региональных перевозок будет развиваться и соответствующая инфраструктура.

На Ваш профессиональный взгляд, российские авиационные регуляторы уделяют максимальное внимание к отрасли (деловая авиация) или по привычке относят ее к факкультативному направлению?

Мы не чувствуем, что авиационные власти «забыли» наш сегмент – внимание авиационных властей касается всех сфер авиационной деятельности.

Ценообразование – ключевая составляющая рынка. Почему российские игроки почти не опускают цены на услуги, вернее сказать не снижают собственную маржу?

Если Вы говорите о компаниях, оказывающих услуги по обеспечению (в широком смысле – топливообе-

спечение, аэропортовые услуги, бортовое питание, пассажирские терминалы и т.п.), то да, по большей части они не снижают свои тарифы. Почти всегда это обусловлено их монопольным положением. Там, где есть конкуренция, поставщики услуг всегда относятся к ценообразованию более гибко. Если Вы имеете в виду цены на услуги авиаперевозчиков, то мы не можем согласиться с такой оценкой – рынок всегда был и остается достаточно «жестким». Учитывая то, что он продолжает сжиматься, вольготной жизни у авиаперевозчиков не предвидится.

Согласны ли Вы, что в минувшем году существенно выросли полеты по внутрироссийским направлениям. Стоит ли делать ставку на это в будущем. Какие зарубежные маршруты несмотря на кризис пользовались популярностью в прошлом году?

Да, мы тоже заметили такую тенденцию. Тому есть, на наш взгляд, несколько причин – это и админи-



стративное «закрытие» части рынков (Украина, а теперь Египет и Турция), и разрыв деловых связей с иностранными компаниями в связи с введенными санкциями, а также изменение курса валют, и, как следствие, удорожание стоимости перевозки, что приводит к отказу от перелетов с целями отдыха и смещения их в деловую часть. Специально делать ставку на внутрироссийские перелеты мы не будем, но в полной мере будем использовать такую тенденцию. Тем более, что как российский эксплуатант мы можем выполнять полеты в те аэропорты, куда иностранные эксплуатанты летать не могут. Что касается наиболее популярных зарубежных маршрутов, то это Лондон, Ницца, Ларнака.

Аналогичный вопрос и по типам воздушных судов. Верно ли утверждение, что клиенты все чаще пересаживаются с ультрадальних джетов с большими кабинами на «суперсредний и средний» класс? Каковы перспективы в России «реактивных малышек», класса M2 и Phenom 100, а также турбопропов?

Мы согласны с такой оценкой перемен на рынке. Бизнес-самолеты среднего класса становятся более востребованными по сравнению с самолетами тяжелого класса. Что касается «реактивных малышек» и турбопропов, то, на наш взгляд, это рынок нишевый и в России слабо развитый. Такие самолеты практически не пользуются спросом у российских клиентов из-за отсутствия базовых условий комфорта.

В каких сегментах ваши компании попробуют себя в ближайшем будущем?

Как уже отмечалось, в 2016 году с высокой вероятностью мы начнем эксплуатировать бизнес-самолеты

тяжелого класса. Это позволит нам существенно расширить наши возможности и предложить нашим клиентам те рыночные сегменты, на которых мы ранее не присутствовали.

Также в наступившем году со дня основания компании исполняется 25 лет. Мы планируем в связи с этой важной для нас датой провести активную информационную кампанию, благо будет, о чем рассказать. Поэтому можете ожидать от нас новых хороших и интересных информпводов.

Можно ли подвести предварительные итоги работы ваших компаний за прошлый год. Какой из сегментов показал наибольший рост?

Несмотря на то, что общая рыночная тенденция – увеличение доли внутрироссийских перелетов, рост у нас был и по международным перевозкам, причем их доля увеличилась. Как и отмечалось ранее, мы это связываем со структурными изменениями в нашем парке.

Ваши прогнозы на текущий год.

Полагаем, что наступивший год будет сложным, как для авиационной отрасли вообще, так и для сегмента бизнес-авиации в частности. Такие выводы мы делаем исходя из того, что ситуация в экономике, как мировой, так и российской, ухудшается – год начался с серьезного падения сырьевых и фондовых рынков, экономические дисбалансы не ликвидированы, неопределенность сохраняется. Тем не менее, мы уверены, что сможем справиться с теми вызовами, которые на сегодня стоят перед нами.