



Не успев начаться, нынешняя NBAA уже смело может претендовать на звание исторической. Заслугой этого стал Gulfstream, который, выдержав паузу, представил аудитории еще до открытия выставки две принципиально новые модели, которые будут определять основные тренды на рынке в ближайшие семь-десять лет. Американцы в очередной раз поразили не только своими возможностями делать отличные бизнес-джеты, но и тонкой дипломатией, выдержанной в лучших традициях шпионских боевиков. Проект P42, о котором весь год говорили отраслевые медиа, воплотился в нечто большее и принципиально новое. И вновь производитель, похоже, угадал с нишами.

На этой неделе производители начали сообщать производственные результаты за третий квартал. И, судя по отчетам первых отчитавшихся компаний, Embraer и Dassault, нас ждет сложный отчетный период.

Однако сейчас все производители вовсю готовятся к предстоящей 67-й по счету NBAA, где ожидается много новостей, а по количеству техники на статике вновь ожидается рекорд. Скорее всего выставка вновь станет площадкой битвы за клиентов – уж очень много одноклассников соберется на одном летном поле. Конечно же, каждая модель имеет персональные преимущества, но и рынок далек от оптимального состояния. Так что главным оружием станут не до блеска начищенные бизнес-джеты и вертолеты, а умение правильно преподнести продукт. Но все равно выбор останется за клиентом.



## ТОП-5 популярных бизнес-джетов в сентябре

Domodedovo Business Aviation Center подготовил традиционный обзор: в сентябре в основном летали бизнес-джетами среднего класса

стр. 19



## Cessna – лидер по количеству самолетов в РФ

Такие выводы следуют из исследования, проведенного общественной организацией АОПА-Россия. Специалисты организации внимательно изучили Государственный реестр гражданских судов.

стр. 20



## Gulfstream представляет новые бизнес-джеты

Американский производитель представил на торжественной церемонии совершенно новое семейство бизнес-джетов – Gulfstream G500 и G600

стр. 21

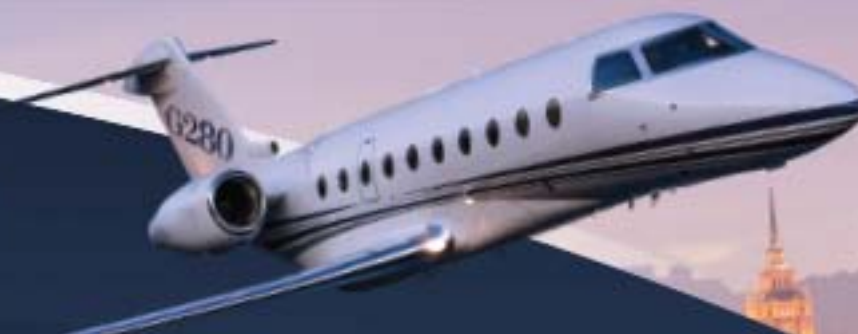


## Подбор персонала для бизнес-джета

Бизнес-джет, как один из наиболее сложных и дорогостоящих активов, особенно нуждается в высококвалифицированных кадрах во всех подразделениях и службах, отвечающих за его эффективную работу

стр. 24

ЭТИМ ВСЕ СКАЗАНО



## «Пулково-3» поднялся в рейтинге Avinode

Согласно данным шведской компании Avinode, в сентябре 2014 года лидером по количеству заявок на рейсы бизнес-авиации по-прежнему остался московский аэропорт «Внуково-3», который сохраняет первую строчку в ТОП-25 европейских аэропортов на протяжении последних трех лет.

Вслед за «Внуково-3» идет «Ле-Бурже» (LE BOURGET, PARIS), тройку лидеров замыкает Ницца (NICE, COTE D'AZUR), которая по итогам месяца опустилась лишь на одну строчку вниз. Наибольший рост среди российских аэропортов зафиксировал санкт-петербургский «Пулково-3», который поднялся в рейтинге на четыре строчки вверх с четырнадцатого на десятое место, обойдя аэропорты Вены и Мюнхена. В ТОП-10 также вошли «Лутон» (LUTON, LONDON), «Фарнборо» (FARNBOROUGH, LONDON),

Ибица, Цюрих, лондонский «Биггин-Хилл» (BIGGIN HILL) и Женевский Коинтрин (GENEVA COINTRIN).

Среди ТОП-25 в сентябре самое большое падение зафиксировано в PALMA DE MALLORCA (минус пять строчек) и французском MANDELIEU (минус шесть строчек). Возвратились в рейтинг амстердамский SCHIPHOL, мадридский ADOLFO SUAREZ BARAJAS и аэропорт Франкфурта на Майне. Ну, а сильнее всего вырос бизнес-трафик аэропорта Мюнхен (+8 позиций), лондонский «военный» NORTHOLT (+7 позиций), миланский LINATE (+5 позиций).

И замыкает рейтинг 25-ти деловых аэропортов Европы московский аэропорт «Шереметьево», который поднялся в рейтинге на четыре позиции.



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

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

## Kurz Aviation расширяется

Kurz Aviation Group снова расширяется. В настоящее время операторы деловой авиации и АОН уже могут воспользоваться услугами BACF (Business Aviation Centre Frankfurt) во Франкфурте. Kurz Aviation уже известна своими терминалами в Штутгарте ((Kurz Aviation Service) и Кельне (Business Aviation Centre Cologne).

Business Aviation Centre Frankfurt предлагает своим клиентам удобный холл площадью 60 кв.м. в терминале авиации общего назначения. Все услуги, такие как согласование слотов, организация питания, организация трансфера на микроавтобусах и лимузинах и другие необходимые услуги, доступны круглосуточно. Кроме того, обязательная плата за наземное обслуживание от Fraport AG не распространяется на клиентов BACF.

«Я очень рад, что теперь мы можем предложить клиентам отличное обслуживание в аэропорту Франкфурта, и уверен, что мы получим новых клиентов, а также нынешних из Штутгарта и Кельна», - говорит директор Kurz Aviation Рольф Курц.

Business Aviation Centre Frankfurt GmbH является дочерней компанией Kurz Aviation Service Stuttgart GmbH. BACF предлагает комплексные услуги по наземному обслуживанию и располагается в терминале авиации общего назначения в Frankfurt Main Airport.

Также Kurz Aviation сообщает о получении Business Aviation Centre Cologne (центр бизнес-авиации в Кельне) сертификата соответствия системы менеджмента качества стандартам ISO 9001:2008 в сфере операционной деятельности и хэндлинга.



**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:  
УЛАНУРДЬ

**АВИА ГРУПП**  
ГРУППА КОМПАНИЙ

АФТН  
УУЕЕАХНЬ

**8 800 234 10 01**

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

## Deer Jet назван лучшим бизнес-оператором Азии и Китая

Deer Jet (входит в HNA Group), крупнейший бизнес-оператор Китая, 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.

10 октября в Нью Дели (Oberoi Hotels & Resorts) состоялась торжественная церемония вручения престижной премии. Премия World Travel Awards вручается с 1993 года как признание работы, проделанной в области индустрии туризма во всем мире, а также для стимулирования конкурентоспособности и качества туристических услуг. Премия World Travel Awards еще часто называют «Оскаром в мире туристической индустрии». Конкурс, который в этом году проводился уже в 21-й раз, по праву считается самым престижным в мире туризма. Лауреатами премии становятся организации, которые задают новые стандарты в туристической индустрии.



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), а также 52 судами, находящимися в управлении компании. 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. Недавно Deer Jet стала первым в Китае поставщиком услуг, предлагающим программы долевого владения и таймшера. Пекинский филиал – первая и единственная в Китае служба технического обслуживания, текущего и капитального ремонта (MRO) самолетов Gulfstream.

Deer Jet активно развивает не только перевозки, но и сеть собственных FBO. Сейчас компания владеет четырьмя из шести комплексов бизнес-авиации в стране. Такого количества на огромную страну катастрофически не хватает, и Deer Jet планирует уже до конца 2014 года удвоить количество FBO на материковом Китае.

«Главный принцип Deer Jet остается прежним – экономия времени потребителей. Как правило, наши клиенты настолько заняты, что постоянно ощущают нехватку времени. Мы предлагаем им решения этой проблемы. Deer Jet пока не застрахованы от типичных проблем индустрии – нехватки квалифицированных пилотов, невнятной наземной инфраструктуры аэропортов, но компания способна приспособливаться к изменяющимся условиям рынка и продолжает расти за счет внедрения новых технологий, высокой оперативности и низких рабочих затрат», - комментирует глава компании Шон Сью.



*Бережливый уход*

### УХОД ЗА ИНТЕРЬЕРОМ И ЭКСТЕРЬЕРОМ ВАШЕГО БИЗНЕС ДЖЕТА

- КАЧЕСТВО
- ОТВЕТСТВЕННОСТЬ
- ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД



**SkyClean®**

ЧЛЕН  
ОБЪЕДИНЕННОЙ  
НАЦИОНАЛЬНОЙ  
АССОЦИАЦИИ  
ДЕЛОВОЙ  
АВИАЦИИ

Объединенная Национальная Ассоциация Деловой Авиации



Russian United Business Aviation Association

МОСКВА. АЭРОПОРТ "ШЕРЕМЕТЬЕВО"

## Крупный китайский контракт AgustaWestland

AgustaWestland сообщает о подписании очередного крупного контракта на поставку вертолетов в Китае. Речь идет о 50-ти вертолетах AW139, AW169 и AW189 для китайской корпорации Beijing Automotive Industrial Corporation. Первые поставки планируются в середине 2015 года, финальные – на конец 2019 года. Контракт, включающий также обучение, запасные части и техническое обслуживание, оценивается в € 400 млн.

«Подписанию нынешнего договора предшествовал меморандум о взаимопонимании, заключенный в июле текущего года и заложивший фундамент стратегического партнерства. Поставляемые вертолеты будут переданы заказчику в различных конфигурациях, включая аварийно-спасательный/медицинский вариант, VIP, несколько машин будут

выполнены для выполнения спецмиссий по защите правопорядка и ликвидации последствий стихийных бедствий», - сообщается в релизе AgustaWestland.

Beijing Automotive Industrial Corporation – четвертая по величине автомобильная корпорация в Китае. В прошлом году выручка компании составила \$43,3 млрд, что позволило ей занять 248 место в Fortune 500. Корпорация также имеет собственную авиационную «дочку» Beijing General Aviation Co. Ltd.

Как сообщает AgustaWestland, до контракта с Beijing Automotive Industrial Corporation китайским заказчикам было продано 60 вертолетов в различных вариантах. За последний год вместе с этим контрактом клиенты из Поднебесной заказали более 70 вертолетов, от AW119Kx до AW189.



ЛУЧШИЕ КАДРЫ У НАС!  
*Avia* Успех



ПОДБОР ЛЕТНЫХ  
 ЭКИПАЖЕЙ И  
 АВИАЦИОННЫХ  
 СПЕЦИАЛИСТОВ

+7(495) 507-30-98  
[www.avia-uspeh.ru](http://www.avia-uspeh.ru)

## Заказы опережают поставки

16 октября 2014 года французский производитель Dassault Aviation опубликовал отчетность за девять месяцев 2014 года. Компания сообщила о 14-процентном падении выручки по сравнению с тем же периодом 2013 года – 2,229 млрд. евро против 2,588 млрд. евро. Причиной падения продаж стало снижение поставок бизнес-джетов. За девять месяцев 2014 года компания поставила 38 самолетов Falcon и 7 Rafale, тогда как годом ранее 41 Falcon и 7 Rafale.

Хотя поставки в текущем году снижаются, поступающие заказы на деловые самолеты растут. В течение девяти месяцев компания получила заказы на 67 бизнес-джетов Falcon на сумму 3,261 млрд. евро по сравнению с 41 заказанным самолетом общей стоимостью 2,195 млрд. евро. То есть рост составил 63% по количеству и 49% по общей стоимости заказов.

По состоянию на 30 сентября 2014 г. консолидированный портфель заказов на гражданские и военные самолеты Dassault Aviation составил 8,325 млрд. евро, что на 13% больше по сравнению с концом 2013 года.

В этом году компания продолжила работы по программе нового Falcon 5X: в августе произошло первое подключение оборудования на опытном самолете и начались наземные тесты. Также производитель анонсировал на выставке EBACE новый бизнес-джет Falcon 8X и выпустил 250-й бизнес-джет Falcon 7X.

Dassault покажет на статической экспозиции NBAA-2014 бизнес-джеты Falcon 2000S, 900LX и 7X и на своем стенде макет 5X.

## Embraer отчитался за квартал

Бразильский производитель Embraer сообщил о производственных результатах третьего квартала 2014 года. За этот период компания выпустила 15 бизнес-джетов (все Phenom). А за девять месяцев 2014 года Embraer поставил 64 деловых самолета: 54 Phenom и 10 больших бизнес-джетов.

В третьем квартале 2013 года компания поставила 25 бизнес-джетов, а за девять месяцев общее количество поставок составило 66 деловых самолетов.

К концу третьего квартала 2014 портфель заказов компании достиг \$ 22,1 млрд. – самого высокого уровня в истории компании. В июне 2014 года портфель заказов составлял \$ 18,1 млрд.

В третьем квартале 2014 года компания получила сертификат типа на свой новейший средний Legacy 500 от Бразильского агентства гражданской авиации (ANAC). Также компания начала работы по расширению своего сборочного предприятия в Мельбурне, штат Флорида. На новых площадях производитель планирует развернуть сборку новых самолетов Legacy 500 и 450. По словам главы компании Фреда Курадо наблюдается продолжение роста на рынке деловой авиации США, но в развивающихся регионах идет ослабление, которое, впрочем, является временным явлением.

Embraer прогнозирует поставку в 2014 году от 105 до 120 самолетов бизнес-класса.



Фото: Дмитрий Петровиченко

## Challenger 350 доступен для чартера

Как стало известно BizavNews, российским заказчикам впервые стал доступен для заказа через систему онлайн бронирования Charterscanner новый бизнес-джет Challenger 350. Воздушное судно 2014 года (бортовой номер OE-HRS) принадлежит компании International Jet Management GmbH, а рейсы на него продаются через партнера – AC Aviation Charter. Это частное воздушное судно, и по этой причине каждый чартерный рейс согласовывается с владельцем. В настоящее время Charterscanner представляет в своей системе бронирования 15 самолетов оператора AC Aviation Charter. Сотрудничество Charterscanner и AC Aviation Charter длится уже более полугода.

По словам генерального директора Charterscanner Владислава Зенова, онлайн система бронирования предлагает своим клиентам уникальную возможность забронировать Challenger 350 для чартерного перелета. «Самолет предлагает неоспоримые преимущества для клиентов, так как сочетает в себе невероятный комфорт, увеличенную дальностью полета и при этом является самым выгодным в эксплуатации по сравнению с другими самолетами в своем классе. Данные характеристики CL350 точно отвечают современным требованиям пассажиров, которые ожидают комфортный и выгодный перелет на небольшие дистанции как в пределах Европы, так и на расстояния от Европы до Ближнего Востока», - прокомментировал он.

Совсем недавно Challenger 350 прошел сертификацию Европейского агентства авиационной безопасности. Самолет спроектирован на основе лучшего в своем классе бизнес-джета Challenger 300. Преимущества новой модели – увеличенная дальность полета, которая достигает 5926 километров, и новый передовой дизайн кабины. Бизнес-джет обеспечивает исключительный комфорт для 9 пассажиров.

## Рынок Анголы устойчиво растет

Крупный игрок на рынке бизнес-перевозок в Анголе, компания Best Fly of Angola, получила свой долгожданный флагман Gulfstream G550 (P4-BFY), который на протяжении последних двух лет служил демонстратором американского производителя.

Компания Best Fly of Angola начала свою работу в январе 2010 года. Первоначально Best Fly of Angola занималась оказанием услуг в сфере бизнес-авиации, включая обслуживание пассажиров и наземное обслуживание в столичном аэропорту Луанды. Но бурный рост (конечно же, по африканским меркам) деловых перевозок на африканском континенте, спрос на добычу полезных ископаемых (прежде всего на алмазы) и, как ни странно, туризм заставили владельцев компании существенно расширить перечень предоставляемых услуг. Так Best Fly of Angola стала авиакомпанией. В конце 2011 года Best Fly of Angola приобретает на вторичном рынке свой первый бизнес-джет Challenger 605 (самолет 2010 года вы-

пуска), а в середине марта 2012 года новоявленный перевозчик заключил договор с австрийской компанией PRIMUS на управление первым воздушным судном. Сейчас парк Best Fly of Angola состоит из девяти самолетов, включая Gulfstream G450.

В настоящее время Best Fly of Angola активно продолжает работу по формированию пула постоянных клиентов из числа иностранных компаний, работающих в алмазодобывающей промышленности. Уже спустя два месяца с начала полетов Best Fly of Angola получила в клиенты такие компании, как Endiama, Diamonty Financing, Namdeb и, конечно же, De Beers. То есть сейчас авиапарк компании загружен полностью: с учетом цен, которые предлагает перевозчик, самолеты проводят в небе ежедневно до 8-9 часов.

В настоящее время в Анголе эксплуатируется 67 деловых самолетов, 37 из которых – турбовинтовые.



## SaxonAir стал первым эксплуатантом Nextant 400XTi в Великобритании

Британский бизнес-оператор SaxonAir, ранее назначенный эксклюзивным торговым представителем Nextant Aerospace в Великобритании, Нормандских островах, на острове Мэн и в Ирландии, получил новый бизнес-джет Nextant 400XTi, который стал первым эксплуатирующимся на Туманном Альбионе и седьмым в Европе. Как сообщает производитель, средний ежемесячный налет на одно воздушное судно составляет 80-90 часов.

До конца года производитель планирует поставить 50-й юбилейный самолет и преодолеть планку суммарного налета в 50 тысяч часов.

SaxonAir, базирующийся в Норвиче, один из многих британских бизнес-операторов, который показывает устойчивый рост. Компания сообщает о значительном увеличении показателей с начала 2014 года. Оба сегмента, в которых работает SaxonAir, в первом

полугодии существенно подросли. Чартерные рейсы выросли на 65%, а вертолетные перевозки – на 41% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

По словам коммерческого директора SaxonAir Кристофера Мэйка, выбор в пользу Nextant 400XTi не случаен. «У рынка Великобритании – большой потенциал, и SaxonAir обладает знаниями, опытом и связями, чтобы удовлетворить этот спрос. Это действительно растущий авиационный рынок, на котором понимают удобства частной авиации. Из-за ограниченной дальности полетов легкие самолеты здесь пользовались все-таки небольшой популярностью. Nextant 400XTi лишен этого недостатка. Дальность этого самолета – 3710 км (2003 морских миль), благодаря чему на нем свободно можно совершать перелеты из Лондона, Дублина на юг Европы без дозаправки. А в своем классе кабина этого самолета – самая тихая и комфортная», – отметил Мэйк.



**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  
ИЗЪЯВЛЕННЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ NEXTANT AEROSPACE В СНГ И БАЛТИИ





## В шаговой доступности

«Хелипорт Москва» получил лицензию на обслуживание вертолетов Robinson R44 и Robinson R66 на территории собственной Авиационной Технической Базы (АТБ). Теперь клиенты комплекса смогут осуществить ремонт и сервисное обслуживание вертолетов на площадке в Мякинино, всего в 500 метрах от Москвы. Помимо необходимого перед каждым вылетом визуального технического осмотра, здесь можно провести любые регламентные работы, с учетом всех требований Росавиации.

«Инженеры нашей Авиационной Технической базы готовы выполнить качественно и в срок все заявленные виды планового и внепланового технического обслуживания, а также оказать профессиональные консультации. Сотрудники АТБ «Хелипорт Москва» проходят обучение в специализированных учебных

центрах заводов-производителей, поэтому способны разобраться во всех тонкостях ремонта, учитывая особенности каждой модели вертолетов. Необходимые детали доставят с российского склада запчастей или из США», - комментируют в компании.

«Хелипорт Москва» – проект ГК «НДВ» по созданию крупнейшего в Европе вертолетного мульти-центра, рассчитанного на базирование более 200 единиц авиационной техники, общая капитализация которого составит около 300 млн. евро частных инвестиций. Центр будет построен по самым инновационным строительным технологиям. Авиопарк будет состоять из новейших и самых востребованных моделей вертолетов европейских и американских производителей, таких как Robinson, Agusta, Airbus Helicopters, Bell Helicopter.



**THINK BUSINESS\***

Имел лучше, 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

\*двойте о бизнесе

## Marshall Aviation подписал контракт с Blink

Marshall Aviation Services, входящая в корпорацию Marshall Aerospace and Defence Group (Marshall ADG), сообщает о подписании многолетнего контракта на техническое обслуживание самолетного парка британского оператора авиатакси Blink. Речь идет о шести самолетах Cessna Citation Mustang, которые задействованы в одном из самых успешных проектов авиатакси в Европе.

Компания Blink, образованная в 2008 году, в настоящее время предлагает полеты из более 600 аэропортов Старого Света по ценам на 50% ниже средних тарифов бизнес-операторов. При этом ежемесячный налет самолетов компании достигает 90 часов. Для Marshall Aviation Services, которая является авторизованным сервисным центром Cessna Citation в Европе, это уже второй аналогичный контракт за последние три месяца. Ранее испанский оператор Suraviation заключил контракт на обслуживание собственного парка Citation Mustang сроком на пять лет.

Marshall Aviation Services по-прежнему делает ставку на услуги ТОиР. В сентябре 2013 года материнская Marshall ADG выкупила 100% акций компании Hawker Beechcraft Services Chester, которая на протяжении последних 50-ти лет предоставляла в Европе услуги ТОиР для самолетов Hawker и Beechcraft. Hawker Beechcraft Services Chester был назначен авторизованным техническим центром Hawker Beechcraft в середине 90-х годов прошлого века и в основном обслуживал самолеты европейских владельцев.

В Marshall Aviation Services делают ставку не на традиционный европейский рынок, который по-прежнему останется одним из главных, а на страны Ближнего Востока и Африки. В Честере новый владелец компании планирует в течение трех лет открыть дополнительный технический центр как для самолетов семейства Hawker, так и для турбовинтовых King Air.



DOMODEDOVO  
BUSINESS AVIATION  
CENTER · MOSCOW



Время перемен к лучшему



- Новая управляющая компания
- Открытие современного комфортного терминала в 2016 году
- Единственный неслотированный аэропорт в Москве: прилеты вылеты без ограничений
- Альтернативные поставщики наземных услуг
- «Высокая кухня» — широкий выбор кейтринговых компаний
- Оперативность в обслуживании: 24/7/365

Контакты: Московский аэропорт Домодедово, стр 13.  
Тел./факс: +7 (495) 967-82-12  
E-mail: info@bac-dmd.ru

## Bell продал в Европу первый 429WLG

Компания Bell Helicopter официально сообщает о продаже первого вертолета Bell-429WLG (вариант легкого вертолета с колесным убирающимся шасси) европейскому частному заказчику. Вертолет будет поставлен клиенту с четырехместным салоном итальянской компании Mesaer Aviation Group (MAG), который был специально разработан для 429-й модели и представлен в марте текущего года. По мнению экспертов, это самый роскошный салон, который был разработан для вертолетов этого типа. Основными направлениями работы дизайнеров стали шумоизоляция и максимум комфорта для пассажиров. Практически все элементы отделки производятся и устанавливаются вручную с использованием материалов самого высокого качества, в том числе натурального дерева и кожи.

В новом интерьере появилась возможность интеграции пассивной системы подавления вибраций SILENS System, которая ранее была сертифицирована для установки на вертолетах AW139. В комплект оснащения салона также входит доработанная многофункциональная система IFEEL, существенно облегчающая управление всем оборудованием пассажирской кабины и беспроводной интернет. С помощью применения современных шумоизоляционных материалов в вертолете можно разговаривать почти шепотом, по крайней мере, об этом говорят разработчики. Да и сами дизайнерские решения весьма революционны для вертолетов этого класса. В компании также предлагают разработку персонального дизайна для конкретного воздушного судна, но, конечно же, в рамках концепции.



## 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.



## Bell Helicopter открывает учебный центр в Испании

Обучение на вертолете Bell-429 для пилотов из России становится доступнее. Bell Helicopter объявила об открытии в первом квартале 2016 года учебного центра в испанском городе Валенсия. Центр будет оснащен всем необходимым оборудованием для прохождения полного курса обучения. Сердцем центра станет комплексный авиатренажер, сертифицированный по уровню D – это самый высокий стандарт, при котором полностью имитируется кабина летательного аппарата и его поведение во всевозможных ситуациях.

Решение об открытии учебного центра обусловлено взрывным ростом популярности Bell-429 в Европе. Если три года назад в ЕС эксплуатировалось всего две таких машины, то сегодня их количество при-

ближается к 50, и это не считая нескольких десятков вертолетов, которыми владеют граждане России, где эта модель – одна из самых продаваемых.

«Безусловно, на открытие учебного центра в Европе во многом повлияла и ситуация на российском авиационном рынке», - говорит Александр Евдокимов, генеральный директор компании Jet Transfer, которая официально представляет в России интересы Bell Helicopter. «Россияне гораздо раньше европейцев оценили все преимущества вертолетов Bell-429. Но сейчас, чтобы освоить эту модель, нашим пилотам приходится ездить в США, что создает массу неудобств. С открытием учебного центра в Испании организационно процедура обучения существенно упростится».



### Четвертая конференция по воздушному праву

**САНКТ-ПЕТЕРБУРГ** ✈

**23-24 октября 2014 года**

**ОТЕЛЬ CORINTHIA**

Приглашаем юристов  
авиационного сообщества

 **airlaw.ru**

**+7 (812) 961 61 96**

## Citation Latitude дебютирует на NBAA

Американская компания Textron Aviation (бренды Cessna Aircraft и Beechcraft) объявила о списке самолетов, которые будут демонстрироваться на ежегодной выставке NBAA-2014, стартующей 21 октября в Орландо. Нынешняя выставка станет дебютной для нового суперсреднего бизнес-джета Citation Latitude, сертификация которого ожидается во втором квартале 2015 года.

«Программа сертификации Citation Latitude уже прошла две трети пути и на каждом этапе этого процесса достигла цели», - говорит президент и главный исполнительный директор Textron Aviation Скотт Эрнест. «Вся команда сфокусирована на том, чтобы превзойти ожидания клиентов в новом Citation Latitude, будь то в плане дизайна, качества продукции или показателях производительности».

Компания сообщает, что в начале октября включен в программу летных испытаний четвертый Latitude. Программа сертификационных летных испытаний Latitude уже накопила более 600 часов в более 260 полетах. Прототип самолета совершил первый полет в феврале 2014 года, а еще два самолета начали летать в мае и июле.

Также на статической площадке Orlando Executive будет представлена вся линейка популярного семейства King Air – King Air 350i (оператор Wheels Up), King Air 250 и King Air C90GTx. Также производитель продемонстрирует весь модельный ряд бизнес-джетов Citation. Помимо Citation Latitude, Textron Aviation презентует Sovereign+, XLS+, CJ4 и обновленный CJ3+, а также «малышей» M2 и Mustang. Турбовинтовые самолеты Cessna будут представлены моделью Grand Caravan EX.

## Двойной дебют для Bombardier на NBAA

Канадский авиапроизводитель Bombardier в рамках стартующей на следующей неделе в американском Орландо 67-й ежегодной выставки NBAA представит всю линейку производимых бизнес-джетов. Посетители увидят Learjet 75, Challenger 350, Global 5000 и Global 6000, а также первый летный экземпляр Learjet 85 и полномасштабный макет нового Global 7000, который планируется ввести в эксплуатацию в 2016 году. Для Challenger 350 это будет первое публичное появление на американском рынке на столь крупном мероприятии, при этом его эксплуатация стартовым заказчиком NetJets началась летом этого года.

Напомним, что в настоящее время в Bombardier проходит внутреннее обсуждение сроков ввода с эксплуатацию Learjet 85 в рамках широкомасштабного пересмотра приоритетов. В первую очередь это связано со

скорым началом программы летных испытаний Global 7000/8000. Рамки пересмотра предполагают, что Bombardier может изменить порядок своих приоритетов в области перспективных проектов, в результате чего в будущей иерархии проектов Learjet 85 потенциально может остаться «в тени» больших бизнес-джетов Global 7000 и 8000.

«У нас есть три программы летных испытаний, которые уже сейчас ведутся или будут запущены в ближайшее время», - говорит главный исполнительный директор Bombardier Inc. Пьер Бодуан, имея в виду бизнес-джеты Learjet 85 и Global, а также программу CSeries. «Прежде чем объявить о вводе в эксплуатацию Learjet 85, я хочу, чтобы мы еще раз взглянули на наши ресурсы и в соответствии с ними управляли нашими приоритетами».



## GainJet не может без флагманов

Базирующаяся в Афинах компания GainJet 5 октября получила с завода Gulfstream свой новый бизнес-джет – 16-местный G650, который стал флагманом оператора. Перегоном самолета занимался лично глава компании и по совместительству шеф-пилот Рэмси Шабан. Беспосадочный перелет из Саванны в Афины занял восемь часов и двадцать шесть минут. Расстояние в 5008 морских миль было пройдено со средней скоростью Мах 0,90.



По прибытию в аэропорт базирования Шабан отметил, что новый бизнес-джет полностью соответствует ранее заявленным характеристикам. «Приобретение такого высокопроизводительного и многоцелевого самолета является основным преимуществом GainJet, особенно для наших клиентов, которые теперь могут летать дальше и быстрее, в невероятно комфортабельных условиях», - говорят представители компании.

Флагман GainJet (бортовой номер SX-GSB) будет базироваться в Афинах и доступен для выполнения чартерных рейсов. Всего же парк GainJet насчитывает около двадцати самолетов.

## NetJets исследует новые ниши

Получение в первой половине следующего года первого самолета Challenger 350 позволит NetJets Europe заполнить пробел в нише между Citation XLS+ и Falcon 2000EX. Об этом сказала Flightglobal директор по продажам NetJets Europe Марин Юджин. Также она заявила, что впервые европейское подразделение глобального оператора предложит клиентам суперсредний бизнес-джет.

«В 2015 году мы получим пять Challenger 350 и уже продали два самолета. С трансконтинентальной дальностью полета и способностью вместить до 10 пассажиров этот самолет оказался очень популярным», - говорит Марин Юджин. Challenger 350 будет доступен только клиентам программ долевого владения компании NetJets, а размер долей начинается с 1/16 или 50 летных часов в год.

NetJets уже получил по новым контрактам 34 Phenom 300 и 19 Global, и по четыре из них находятся в эксплуатации в Европе. Первый Challenger 350 поставлен американскому оператору в июне, а до конца года в эксплуатацию будет введено восемь самолетов.

По словам Марин Юджин, 1000 клиентов NetJets Europe делятся примерно поровну между карточными и долевыми программами. Она признает, что обновление флота помогает возродить рынок и стимулировать интерес к бренду NetJets во всей Европе, которая сильно пострадала от финансового кризиса. Многие клиенты – особенно владельцы малоразмерных бизнес-джетов – значительно потеряли в стоимости своей доли, когда рынок рухнул. Несмотря на это, большинство владельцев остались в программе.

Но все-таки, восстановление европейского рынка



не однородно: дела в Великобритании и Германии идут хорошо, но рынки Италии, Франции и Испании остаются неустойчивыми. Поэтому NetJets надеется расширить свои программы долевого владения и управления самолетами за пределами баз в США, Европе и Китае и в настоящее время рассматривает Россию, Индию и Латинскую Америку в качестве потенциальных рынков.

Старший вице-президент NetJets по коммуникациям Том Хойт говорит, что Berkshire Hathaway стремится иметь присутствие на каждом крупном рынке с широким парком воздушных судов. «Мы смотрим на ряд регионов, включая Россию, Латинскую Америку и Индию. Но мы продолжим двигаться только тогда, когда у нас будут правильные партнеры и, когда мы будем уверены, что сможем гарантировать определенный уровень», - говорит он.

## Asian Sky закрыла три контракта

Паназиатская консалтинговая компания Asian Sky Group, базирующаяся в Гонконге, сообщает о закрытии сделок по поставке трех самолетов заказчикам из Китая, Филиппин и США. Согласно данным компании, в течение третьего квартала 2014 года в рамках заключенных ранее контрактов Asian Sky Group передала Gulfstream G650 клиенту из Китая, Bombardier Challenger 850 частному заказчику из Филиппин, а также Cessna Sovereign клиенту из США. Все сделки были закрыты спустя чуть менее года после подписания контрактов.

Asian Sky Group один из крупнейших игроков на рынке бизнес-авиации Китая, Гонконга, Японии и Южной Кореи. Своим клиентам компания предоставляет весь спектр услуг по консалтингу: продажа самолетов и вертолетов, выбор оператора, регистрация воздушного судна, финансовое и юридическое сопровождение сделок. Также Asian Sky Group активно работает на рынке в качестве авиаброкера, предоставляет услуги по комплектации интерьеров (выступает в роли посредника).

Asian Sky Group имеет эксклюзивные соглашения с крупнейшим бизнес-брокером США - Avpro Inc., а также китайской компанией AVIC Int'l Development Corporation. Согласно данным SEACOR Holdings Inc., Asian Sky Group имеет капитализацию в размере \$3,7 млрд.

За последние два года основными клиентами Asian Sky Group стали китайские частные заказчики. По словам генерального директора Asian Sky Group Джеффри Лоу, спрос в Большом Китае останется сильным еще на протяжении нескольких лет, так как значительное число частных лиц и компаний «раскусили» преимущества деловой авиации.

## Embraer начал поставки Legacy 500

10 октября бразильский производитель Embraer Executive Jets передал клиенту первый бизнес-джет Legacy 500. Обладателем самолета стал частный бразильский заказчик. Начало поставок последовало после получения компанией Embraer в августе текущего года сертификата типа на Legacy 500. Производитель рассчитывает получить сертификат от FAA в ближайшее время, а после этого и одобрение от EASA. Как комментируют в компании, как минимум шесть самолетов будут переданы владельцам до конца года.

«Ввод в эксплуатацию Legacy 500 является еще одним важным достижением нашей компании», - сказал президент и главный исполнительный директор Embraer Executive Jets Марко Тулио Пеллегрини.

«Наши инженеры разработали революционный продукт, который символизирует нашу приверженность предлагать клиентам самые инновационные решения в отрасли».

Хотя клиенты получают самолет на два года позже первоначально намеченного срока, выигрыш в летных характеристиках относительно расчетных может стать даже более важным для перспектив Legacy 500. Компания утверждает, что новый бизнес-джет имеет взлетную дистанцию как у типичного среднего самолета и при этом дальность полета приближается к классу суперсредних бизнес-джетов. Сертифицированный Legacy 500 может взлететь через 1250 м (4080 футов), по сравнению с первоначально расчетным разбегом в 4600 футов. Кроме этого, Legacy 500 является самым маленьким самолетом бизнес-класса, который имеет ЭДСУ, которая, кроме замены механических тяг более легкими и надежными проводами, имеет защиту от выхода за пределы критических режимов полета.

В 2016 году бразильский производитель планирует увеличить мощности завода в американском Мельбурне, где также будет собираться Legacy 500.



## Falcon Aviation получит два CS300VIP

Бизнес-оператор из ОАЭ Falcon Aviation Services подтвердил свое намерение приобрести два самолета канадского авиапроизводителя Bombardier CS300 в VIP-конфигурации. Ранее, в феврале 2014 года компании подписали контракт на поставку оператору из ОАЭ самолета CS300 в VIP-конфигурации с опционом на второй аналогичный самолет. Сумма сделки приблизительно оценивается в \$ 156,5 млн.

Однако ни детали, ни сроки получения самолетов не разглашались, что вызвало многочисленные вопросы у скептиков проекта CSeries. Сейчас же информацию о сроках поставки первой машины официально подтвердил глава Falcon Aviation Services Махмуд Исмаил. С его слов, первый самолет в «зеленом варианте» будет поставлен уже в первом квартале 2016 года. Еще до десяти месяцев уйдет на кастомизацию, однако на конкретном интерьере и провайдере компания еще не определилась. Сроки поставки второй машины будут озвучены в начале следующего года.

По словам Махмуда Исмаила, в компании отчетливо видят улучшение на рынке бизнес авиации Ближнего Востока после рецессии, и появление в конце 2016 года абсолютно нового бизнес-джета – наиболее оптимальный момент для реализации «агрессивных» программ оператора по экспансии на африканский и европейские рынки. «Мы видим, как изменился рынок. Многие из «слабых» игроков покинули «поле битвы», расчистив тем самым путь для развития авторитетных операторов. Мы не боимся, что CSeries создан с нуля и возможны детские болезни. Дальность полета и площадь салона наиболее важные аргументы для нашей стратегии на среднесрочную перспективу. Bombardier всегда строит первоклассные лайнеры, и мы искренне надеемся, что CSeries не станет исключением», - комментирует Исмаил.

## Associated Air Center взялась за борт №1 главы Мексики

Associated Air Center (AAC) приступает к кастомизации очередного самолета Boeing 787-8 Dreamliner, который прибыл из Сиэтла в технический центр компании в Далласе. Компания не разглашает имя заказчика, но известно, что речь идет о самолете главы Мексики.

Все работы по комплектации интерьера и установке дополнительного оборудования займут примерно год. Первый этап (установка электропроводки, сантехники и звукоизоляции) будет закончен через четыре месяца. Затем специалисты Associated Air Center возьмутся за интерьер, который был разработан собственной дизайн-студией. О комплектации лайнера почти ничего не известно, за исключением некоторых подробностей, а именно наличия трех салонов, переговорной комнаты и обилия современных систем связи. И обязательный атрибут любого джета подобного класса – спальная комната и душевая для

первого лица государства. Общая площадь салона составит 223 кв.м. Самолет сможет беспосадочно выполнять полеты на расстояние до 17760 км. Шикарный лайнер с бортовым номером XC-MEX будет передан заказчику в конце 2015 года. Эксплуатировать лайнер будет Fuerza Aérea Mexicana.

Производственные мощности компании в Далласе позволяют выполнить работы практически любой сложности. Это стало возможным после открытия в 2012 году нового дизайн-центра. По мнению экспертов AAC, в течение трех лет объем рынка комплектации новых широкофюзеляжных лайнеров может составить от 35 до 40 машин. Количество узкофюзеляжных бизнес-джетов (включая самолеты с вторичного рынка) может достичь пятидесяти бортов за этот же период (за счет списания еще «свежих» самолетов).





## Victor: 10000 членов – это только начало

Британская компания Victor, работающая на рынке on-line бронирования рейсов деловой авиации, сообщает о 10000-м члене с момента запуска проекта в августе 2011 года. Victor сфокусирована на трех основных продуктах: чартерных рейсах, empty legs («пустых перелетах») и empty seats (бронировании отдельных мест) с долей в 80%-15%-5% соответственно. Будущее развитие менеджмент компании видит не только в чартерах и empty legs, но и в empty seats. И поэтому сейчас в Лондоне команда Victor работает над увеличением количества empty seats в общем бизнесе.

Как рассказали BizavNews в компании, вне зависимости от того, путешествует ли клиент по делам или на отдых, компания устанавливает фиксированный on-line сбор в размере 5%, а при оформлении заказа с помощью специалиста (off-line) сбор составит 10%, так же, как и за рейсы с консьерж-сервисом. Victor имеет клиентский депозитный счет в банке HSBC, что обеспечивает клиентам прекрасную финансовую защиту при бронировании рейсов. Членство в Victor совершенно бесплатно, как для потребителей, так и для операторов. «Мы не Avinode, оператор не платит никаких комиссий, и у нас нет ограничений по времени нахождения самолета в системе. Аналогичная ситуация и с empty legs. В этом наше явное преимущество», - прокомментировали BizavNews в компании.

По мнению основателя и CEO компании Клайва Джексона, конкурентным преимуществом Victor является сам факт того, что она на рынке уже три года и сумела отточить технологию продаж, предлагая все новые и новые сервисы клиентам. Кроме того, это очень сильная команда профессионалов с одной стороны, и весьма существенные вливания в проект, с другой. Только за последние пару лет компанией



было инвестировано в Victor 2 млн. фунтов, что наглядно показывает стремление к развитию и созданию оптимального продукта.

«Но расти есть куда. Всего лишь тремя кликами клиент может не только найти подходящий вариант для своего перелета, но и забронировать рейс и оплатить его. Вся процедура занимает считанные минуты. В данный момент мы «обкатываем» новый сервис. Да, не все просто, но наша цель довести продукт до совершенства. Проблемы есть, и самая важная из них – это структура рынка, которая полностью сосредоточена в руках авиаброкеров, на их долю приходится более 70% всех полетов. К тому же, 90% из них используют систему Avinode, и при этом большая часть из них делают бизнес непрофессионально, что характерно, поверьте, не только для России. Я

проработал в брокерской среде достаточно много и очень хочу изменить эту индустрию, и знаю, как», - комментирует Джексон.

Что же касается работы с операторами и владельцами воздушных судов по привлечению самолетов в систему Victor, то это один из важнейших элементов маркетинговой стратегии. В принципе, чтобы попасть на платформу, нужны три вещи: действующий сертификат эксплуатанта, страховка и договор с владельцем воздушного судна о возможности эксплуатации самолета на чартерных рейсах. В компании особо подчеркивают, что ни при каких обстоятельствах Victor не будет выполнять «серые» рейсы.

«Мы всегда даем возможность заработать всем. В частности, заработать может и оператор. Ведь слабая часть оператора - это именно коммерческая часть. Они знают, как летать, знают, как обслуживать, но вот продавать получается с переменным успехом, и более 80% продаж приходится снова на авиаброкеров, а это означает существенные финансовые потери. Я говорю это со знанием дела, так как мой опыт работы в компании оператора позволяет мне это утверждать. А мы хотим это изменить и дать возможность заработать операторам в обмен на их присутствие на нашей площадке», - резюмируют в компании.

Текущий год все же Victor закончит на европейском континенте. Помимо России, Украины и Казахстана, компания активно и успешно осваивает рынки Франции, Италии и Германии, где-то ситуация схожа, но немного другая проблематика. А вот в следующем году Victor начнет выход на американский и азиатский рынки, таким образом постепенно превращаясь, в прямом смысле, в крупного международного игрока.

## Казахстанская Jet Airlines увеличивает парк

Как стало известно BizavNews, казахстанский бизнес-оператор Jet Airlines в течение прошлой недели получил в управление два воздушных судна – девятиместный Hawker 900XP и шестиместный Premier IA. Оба самолета внесены в национальный авиареестр и доступны для выполнения чартерных рейсов. Также в парке оператора эксплуатируются девятиместная Cessna Citation X, Ту-134 Б-3 с VIP-салонами, рассчитанным на перевозку 32 пассажиров, и турбовинтовой Beechcraft Super King Air 350 (с VIP-салонами на 9 пассажиров).

Авиакомпания была создана в декабре 2004 г. и стала первой авиакомпанией в Республике Казахстан по работе с VIP-клиентами. Сейчас портфолио услуг перевозчика включает не только выполнение чартерных рейсов, но и менеджмент воздушных судов, приобретение воздушной техники, разработку инвест-проектов и поиск финансирования.

Первоначальный флот состоял из двух самолетов

Ту-134 с VIP-салонами. Первый полет был произведен из Алматы в Астану. В дальнейшем география компании пополнилась полетами в СНГ, страны ближнего и дальнего зарубежья. Ту-134 АЗ с номером UP-T3403 до покупки другим оператором долгое время являлся уникальным достоянием авиакомпании. Именно на нем осуществлялись правительственные рейсы для первого руководителя Компартии Казахстана Д.А. Конаева.

За 10 лет работы авиакомпанией накоплен большой опыт организации эксплуатации таких воздушных судов, как Ту-134, Bombardier Global Express, Challenger 605, Cessna Citation X, Hawker 900XP, 850XP, Hawker Beechcraft Premier IA, Beechcraft King Air C90A и Super King Air 350. Сейчас среднемесячный налет самолетов компании превышает 40 часов.

Также авиакомпания является пионером казахстанского Интернет-пространства в области разработки web-систем, ориентированных на оптимальную

работу с заказчиками VIP-рейсов. Первый сайт с работающей системой заказа VIP-рейсов и предоставлением информации об Empty Legs был запущен компанией в 2009 году.

К 2017 году Jet Airlines планирует пройти сертификацию по стандартам качества (IOSA, ISO9001:2008 и AS9100:2009), а также получить второе свидетельство эксплуатанта – АОС в европейской стране. По последнему вопросу руководство Jet Airlines уже ведет переговоры с администрацией гражданской авиации одного из государств. В случае положительного решения для авиакомпании откроется небо Европы. Авиакомпания прорабатывает проект регионального аэро-такси на базе легких бизнес-джетов, а также «присматривается» к более емким машинам пассажироместимостью от 30 до 50 мест, рассматривая проекты по переоборудованию самолетов Boeing и Airbus в VIP-залы для перевозки правительственных, бизнес-делегаций, спортивных команд и туристов.



## ТОП-5 популярных бизнес-джетов в сентябре

Комплекс наземного обслуживания Domodedovo Business Aviation Center, базирующийся в Московском аэропорту Домодедово с мая 2014 года, публикует рейтинг наиболее популярных классов самолетов деловой авиации по итогам своей деятельности в сентябре 2014 года.

В период с 1 по 30 сентября наиболее интенсивно пассажиры Domodedovo Business Aviation Center

пользовались служебными самолетами среднего класса – их доля составила почти 30%. Самые популярные модели этого класса – Challenger 300, Cessna Citation Sovereign и Citation X. Эти самолеты были востребованы на европейских направлениях – Франция, Италия, Хорватия, Австрия – и внутренних российских маршрутах.

Вторую строчку рейтинга с 23% занимают бизнес-

джеты большого класса – Embraer Legacy 600, Falcon 2000, Challenger 600 и Challenger 850. Традиционно для российского рынка деловой авиации бизнес-джеты среднего и большого классов превалируют над остальными типами служебных самолетов, что объясняется потребностью пассажиров летать на относительно дальние и долгие расстояния по России и в Европу, не прибегая при этом к более просторным самолетам высшего ценового сегмента.

В сентябре третьей по популярности категорией служебных самолетов стали бизнес-джеты малого класса с долей в 18% от общего количества обслуженных машин в Domodedovo Business Aviation Center. Несмотря на то, что пассажиры по-прежнему предпочитают более вместительные самолеты, для полетов на ближних маршрутах они нередко арендуют небольшие джеты, среди которых лидируют модели Cessna серии CJ, Learjet 35/45, Premier 1A. Четвертую строчку рейтинга – 8,5% – занимает класс дальнемагистральных бизнес-джетов, относящихся к высшему ценовому сегменту. Наибольшее количество рейсов пришлось на такие модели «дальнобойных» трансатлантических бизнес-джетов, как Global 5000 и XRS, Gulfstream GV, Falcon 7X. С долей в 2% закрывает рейтинг класс бизнес-лайнеров – конвертированных магистральных самолетов.

Domodedovo Business Aviation Center предоставляет услуги по наземному обслуживанию для 70 типов воздушных судов деловой авиации; это практически все типы самолетов, эксплуатирующихся в международной деловой авиации. Комплекс располагает двумя отапливаемыми ангарами, которые одновременно могут разместить пять бизнес-джетов большого класса, три среднего и один малого классов.



## Cessna – лидер по количеству самолетов в России

Самолеты марки Cessna – самые распространенные воздушные суда в нашей стране. Такие выводы следуют из исследования, проведенного общественной организацией АОПА-Россия. Она объединяет энтузиастов авиации общего назначения и представляет их интересы на национальном и международном уровнях, в том числе, в органах власти. Специалисты организации внимательно изучили Государственный реестр гражданских судов. Согласно подсчетам экспертов, сейчас в нашей стране официально эксплуатируются 249 самолетов Cessna.

Формально – это место второе, на первом Як, у которого 262 машины. Однако в реальности доля американского производителя занижена как минимум на 20%, считают профессионалы рынка. В Госреестре не прописаны марки неидентифицированных самоле-

тов, которых в России зарегистрировано около ста.

«Не менее половины этих самолетов носят на себе логотип Cessna», - поясняет Александр Евдокимов, генеральный директор компании Jet Transfer, которая представляет в нашей стране интересы корпорации Cessna. «Дело в бюрократическом аппарате, который просто не успевает реагировать на бурный рост рынка частной авиации. К примеру, некоторые серийные машины не имеют в нашей стране сертификата типа, и покупатели вынуждены регистрировать их как ЕЭВС – единичный экземпляр воздушного судна, марка которого в документах не указывается. Так же поступают владельцы модернизированных самолетов, потому что обновление некоторых узлов квалифицируется как изменение конструкции, и после этого машина по документам проходит уже как ЕЭВС».

Таким образом, общее количество самолетов марки Cessna в России составляет не менее 300 экземпляров. Впрочем, эта цифра тоже не окончательная, поскольку из-за особенностей российского рынка некоторые самолеты в принципе не зарегистрированы, и не числятся в реестре.

Исследование организации АОПА-Россия еще раз подтвердило лидерские позиции самолетов Cessna в нашей стране. Их надежность проверена многолетней работой в суровых условиях Крайнего Севера. Кроме того, эти воздушные суда отличаются низкими эксплуатационными расходами. В России созданы все условия для технического обслуживания всех моделей Cessna, и некоторые из них в ближайшем будущем могут стать основой для возрождающейся региональной авиации в нашей стране.



Фото: Александр Маркин

## Gulfstream представляет новое семейство бизнес-джетов

14 октября компания Gulfstream Aerospace представила совершенно новое семейство бизнес-джетов – Gulfstream G500 и G600. Два новых самолета «заточены» на скоростное, комфортное и эффективное перемещение с современным уровнем безопасности. Gulfstream объявил о новых самолетах, разработанных с чистого листа на торжественной церемонии, собравшей приблизительно 3000 человек. В ходе мероприятия первый G500 подрулил к зрителям своим ходом, а председатель и главный исполнительный директор General Dynamics Феба Новакович «открыла» почти 70-футовый (21 метр) макет G600. «Сегодняшний анонс демонстрирует возможности

непрерывных инвестиций General Dynamics в исследование и разработки, а также производственные мощности Gulfstream», - сказала Новакович. «Эффект этих инвестиций проявляется в двух самолетах, представленных сегодня».

G500 имеет дальность полета 5000 морских миль / 9260 км на скорости 0,85 Маха или 3800 миль / 7038 км на 0,90 Маха. G600 способен пролететь 6200 миль / 11482 км при 0,85 Маха или 4800 миль / 8890 км при Маха 0,90. Максимальная скорость обоих самолетов составляет 0,925 Маха, такая же, как и у G650 и G650ER.

По словам президента Gulfstream Лэрри Флинна, мнение клиентов играло ключевую роль в разработке и создании этих самолетов. «G500 и G600 продолжают давнюю традицию Gulfstream быть первым производителем, обеспечивающим оптимальное сочетание скорости, дальности, комфорта салона и топливной эффективности», - заключил он.

Слухи о проектировании новых самолетов ходили с 2010 года. Первоначально эксперты предполагали, что проект P42 станет заменой самолетов G450/350. Однако после анонса Falcon 5X, который оказался значительно больше по размеру относительно экспертных оценок, аналитики «заговорили» о возможном переходе перспективного Gulfstream в сегмент G550 и о семействе из двух моделей. В последнем предположении они не ошиблись, но размер, как и в случае с Falcon 5X, превзошел ожидания. Вместо того, чтобы идти в ногу с конкурентами, американская компания шагнула на ступеньку выше, предложив два самолета в нише между G550 и G650.

Цена первых 50 серийных экземпляров установлена на уровне \$ 43,5 млн. для G500 и \$ 54,5 млн. для G600. Для сравнения, сейчас стоимость G650 составляет \$ 66,5 млн., а G450 и G550 – \$ 35 млн. и менее \$ 50 млн., соответственно.

Два новых самолета будут иметь новое, высокоскоростное крыло, сделанное на основе G650, причем размах крыла G600 будет на восемь метров больше, чтобы разместить 10 000 фунтов дополнительного запаса топлива. Они будут иметь новое хвостовое оперение из композитных материалов. Также сообщается, что оба самолета будут нести меньше топли-



продолжение ►

ва, чем G450, но смогут летать дальше и быстрее.

Салоны новых бизнес-джетов будут иметь ширину 91 дюйм / 231 см (больше чем в G450/550, но меньше чем в G650) и высоту 74 дюйма / 188 см. Причем в компании заявляют, что ширина салона G500/600 будет больше, чем в Falcon 7X. Оба самолета смогут принять на борт до 19 пассажиров, но в G500 имеется три пассажирских зоны, а в G600 – четыре. Салоны могут выполняться в различных конфигурациях по желанию заказчика. Также оба самолета взяли от флагмана большие иллюминаторы и высокую входную дверь. А система кондиционирования может поддерживать условия в салоне на эшелоне FL510, как на высоте 1580 метров, и подавать абсолютно свежий воздух.

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

На G500 и G600 установлены новые двигатели семейства Pratt & Whitney Canada PW800. PW814GA с тягой 15144 фунта будет приводить в действие G500, а PW815GA с тягой 15680 фунтов – G600. Эти силовые установки будут иметь межремонтный ресурс



10000 часов без промежуточных инспекций и более низкую стоимость эксплуатации по сравнению с одноклассниками.

Работая в условиях чрезвычайной секретности, производитель и его партнеры смогли добиться впечатляющего прогресса в продвижении этих программ. Так, уже завершены все испытания G500 и G600 в аэродинамической трубе, и в настоящее время инже-

неры приступили к тестированию систем самолета и интегрированной авионики на комплексном стенде. Для обеих моделей будут проводиться совместные сертификационные испытания, в которых будут участвовать пять опытных самолетов G500 и четыре G600.

продолжение ►

Первый полет G500 запланирован на 2015 год. Gulfstream планирует получить сертификат типа FAA и EASA в 2017 году и начать поставки в 2018. Программа летных испытаний G600 начнется с отставанием на 12-18 месяцев от G500, а ввод в строй намечен на 2019 год.

В тот же день Gulfstream Aerospace сообщил о получении первых заказов на свои бизнес-джеты, в том числе на только что анонсированный G500. Так, дочерей оператор FlexJet разместил твердый заказ на

22 самолета Gulfstream, включая 10 G450, шесть G650 и шесть G500. Соглашение также предусматривает дополнительный опцион на 28 самолетов. Поставки G450 начнутся в середине следующего года, G650 – в середине 2016 года, новые G500 – в 2018 году. Тем самым, впервые в своей истории FlexJet сделал выбор не в пользу Bombardier, чьи самолеты в настоящее время составляют весь парк оператора. Также компании договорились о 10-летней технической поддержке всех приобретаемых самолетов американского производителя.

Вторым заказчиком Gulfstream Aerospace стала Qatar Airways, разместившая предварительный заказ на 20 самолетов G500 и G650. Сейчас парк Qatar Executive состоит из семи самолетов Bombardier семейств Challenger и Global, но по мнению главы компании Акбар Аль Бакера, спрос на бизнес-чартеры неуклонно растет, и катарский оператор, реализуя стратегический план развития, выбирает Gulfstream как наиболее оптимальный с точки зрения инноваций, производительности и дизайна. Сроки поставок и количество бизнес-джетов будут определены позднее.



## Подбор персонала для бизнес-джета

Подбор профессионального и качественного персонала – один из наиболее ключевых вопросов для функционирования любого бизнеса и предприятия. Бизнес-джет, как один из наиболее сложных и дорогостоящих активов, особенно нуждается в высококвалифицированных кадрах во всех подразделениях и службах, отвечающих за его эффективную работу. Павел Захаров, управляющий директор компании Jet24, делится с читателями своим видением и рекомендациями, как решить вопросы, связанные с подбором и управлением персоналом для бизнес-джета.



### Какой персонал нужен для функционирования бизнес-джета?

В целом этот персонал можно разделить на две группы. В первую входят люди, которые имеют отношение непосредственно к эксплуатации самолета, такие как экипаж, в который входят пилоты и стюардесса, а также инженер, который занимается обеспечением технического обслуживания воздушного судна. Во вторую входят люди, которые непосредственно не связаны с полетами и техникой, но нужны для того, чтобы самолет бесперебойно совершал полеты. Речь, к примеру, идет о диспетчерах, которые занимаются подтверждением обслуживания воздушного судна в аэропортах назначения, о специалистах по аудиту воздушного судна, который, как правило, осуществляется на разовой основе, а не на постоянной. Также в эту группу входят люди, которые занимаются непосредственно контролем персонала.

### Где и как находят наиболее профессиональных сотрудников в этой области?

В силу интернационального характера сегмента бизнес-авиации, как и всей гражданской авиации в целом, персонал, естественно, ищут не только в России, но и за рубежом. Я бы сказал, что последнее больше доминирует, особенно в нашей индустрии. Сотрудников за границей находят соответственно с помощью специализированных кадровых агентств. Также большой популярностью пользуются международные пилотские биржи труда, где профессиональные опытные сотрудники предлагают свое участие в экипажах, размещая объявление о поиске контрактов. Это связано с тем, что большое количество летного персонала, в том числе из Европы, находится в перманентном поиске работы, потому что западные страны только начинают выходить из периода стагнации, и на рынке можно найти большое количество квалифицированных кадров.

### Из каких стран, и с каким опытом предпочтительнее рассматривать кандидатов?

Как правило, российские владельцы предпочитают либо российский, либо европейский экипаж. У российских экипажей есть свои плюсы при базировании в Москве, такие как отсутствие оплаты за проживание и размещение, оплаты суточных в период, когда самолет находится на базе. Также важным преимуществом является понимание российского менталитета и то, что они говорят на одном языке с владельцем. Минусы российского персонала заключаются в том, что, зачастую, квалифицированный российский персонал очень сложно найти, потому что очень мало самолетов зарегистрировано в России и очень мало владельцев, которые действительно пользуются услугами российских экипажей. Та-



Фото: Дмитрий Петроченко

ким образом, рынок пилотов в России узкий, и, как правило, пилоты также требуют переобучения. Это связано с тем, что принципы эксплуатации западной техники отличаются от российских. Что касается требований к опыту, то в нашем сегменте требуется, чтобы у первого пилота было как минимум 4 000 часов налета, у второго как минимум 2000. Однако по данному вопросу у каждого владельца подход индивидуальный. Кто-то предпочитает более опытные кадры, которые стоят дороже. Кто-то предпочитает менее опытные кадры, которые, соответственно, стоят чуть-чуть дешевле.

### Как правильно подобрать хороший экипаж?

Экипаж – это одна из ключевых историй в эксплуатации бизнес-джета. Мы не рекомендуем на ней эко-

продолжение



номить. В процессе подбора следует уделить внимание профессиональной подготовке, и не менее важно уделить внимание психологической совместимости членов экипажа, их психологической устойчивости. Также важно получить рекомендации с их предыдущего места работы. То есть это многоступенчатый процесс, который можно сравнить с подбором топ-менеджера в крупную корпорацию, потому что этому кандидату владелец доверяет дорогостоящий актив и, в конце концов, свою жизнь.

### **Как правильно подобрать технический персонал?**

При подборе технического персонала ключевым фактором является наличие у кандидата опыта по обслуживанию именно того типа воздушных судов, которые используются именно этим владельцем. Также важным является наличие рекомендаций с предыдущих мест работы. Однако, опять-таки, проблема подбора квалифицированного инженера за адекватные деньги достаточно многоступенчатая и далеко не всегда решается просто. Очень распространен способ, когда инженера используют как временного приглашенного специалиста, и его вознаграждение привязывается к фактическим услугам, которые он оказал. В данном случае управляющая компания подбирает персонал в месте базирования воздушного судна.

### **Как найти подходящих сотрудников для менеджмента судна?**

Для этого, прежде всего, необходимо привлечь профессиональную управляющую компанию, которая возьмет на себя все необходимые функции, в том числе подбор и управление персоналом. Однако работу управляющей компании также необходимо



*Фото: Дмитрий Петроченко*

контролировать, она регулярно должна проходить аудит, который заказывается у сторонней компании. Что касается качества, которыми должны обладать сотрудники, которые будут заниматься менеджментом воздушного судна, то, в первую очередь, это должны быть люди с большим опытом работы в авиационном бизнесе. Во вторую, они должны быть преданы владельцу, чтобы жестко и правильно отстаивать его интересы. Однако, на наш взгляд, даже при наличии сотрудников с такими качествами, мы рекомендуем все-таки проводить аудит хотя бы раз в полгода.

### **Как управлять персоналом и контролировать его?**

Ответ на этот вопрос находится в компетенции управляющей компании, и это именно то, за что она получает свое вознаграждение. И один из ее аспектов заключается в том, что управляющая компания должна работать так, чтобы даже такие форс-мажорные обстоятельства, как болезнь одного из членов экипажа, или прочие непредвиденные сложности, не отражались на планах, безопасности и комфорте владельца воздушного судна. Однако если владелец занимается этими вопросами самостоятельно, то ответственность за правильно подобранный персонал, его мотивацию и самоотдачу он берет на себя, или на кадровое агентство, которому он поручит решение этой задачи.