



По мере приближения к Jet Expo активность участников и количество самолетов на статике заметно выросло, что не может не радовать. Наконец свои новинки подтвердила Cessna Aircraft – Citation Latitude станет настоящим украшением выставки. Подтвердили участие и другие компании, которые будут представлены вместо традиционных стендов, собственными бюджетами, что делает их работу более эффективной. Настоящий сюрприз обещают подготовить в «Хелипорт Москва». Впрочем, мы знаем о какой машине идет речь, и она станет еще одним украшением юбилейной Jet Expo, так же, как и сама программа. А в оставшиеся до шоу время мы продолжим активно общаться с участниками и планируем подробно рассказывать на страницах нашего еженедельника обо всех новостях.

Позитивные новости пришли из стана JSSI. Компания ежеквартально рассчитывает индекс активности мировой бизнес-авиации, отслеживающий налет бизнес-джетов в регионах мира, отрасль применения и тип воздушного судна. По данным JSSI, по сравнению со вторым кварталом прошлого года мировой налет бизнес-джетов вырос на 4,9%. Эксперты компании считают, что сейчас деловая авиация имеет трафик на уровне 83% от пиковых значений 2008 года, а по сравнению с прошлым кварталом рост составил 4%. И как вывод – летняя активность во втором квартале 2015 стала показателем улучшения экономических условий в ключевых для бизнес-авиации рынках по всему миру. Кроме того, сильный рост в сегменте более экономичных, небольших самолетов говорит о том, что операторы используют «соответствующие миссиям» самолеты.



## Какого цвета «серый» чартер

Градус дискуссий о проблеме «серых» перелетов зашкаливает. Сколько компаний, столько и мнений. Одни яростно призывают к тотальной борьбе, другие предлагают излишне не драматизировать ситуацию

стр. 19



## Почувствуй себя охотником

О Jet Hunter - так называется новая платформа по бронированию рейсов - расскажет один из идейных вдохновителей проекта и «по совместительству» генеральный директор - Артур Абаджян

стр. 22



## Рынок лихорадит, но «болезнь» не смертельная

Президент ГК «АВКОМ» Евгений Бахтин рассказывает о реализации программы Jet Travel Club (JTC) и основных трендах на рынке

стр. 24



## В фокусе: А-Групп, FBO Пулково

Наш рассказ о комплексе FBO А-Групп в Пулково, который известен не только своими возможностями по обслуживанию рейсов деловой авиации, но и непревзойденным архитектурным решением пассажирского терминала

стр. 26

ПРЕДСТАВЛЯЕМ СОВЕРШЕННО НОВЫЕ

# G500 и G600



Gulfstream

## Премия «Брокер года 2015» открывает прием заявок

Основанная компанией Jet24 самая первая в российской индустрии бизнес-авиации Премия, в этом году вновь определит лучших брокеров года.

Сама церемония и уже ставшая легендарной вечеринка в честь профессионалов отрасли вновь состоится в клубе «Распутин». На церемонию будут приглашены ведущие брокерские компании России, операторы, авиапроизводители и представители центров деловой авиации.

Главные номинации Премии: «Брокерская компания года» и «Брокер года». Помимо главных номинаций в Премии учреждены специальные призы за организацию самого экзотического и сложного рейса, за самую находчивую и клиентоориентированную работу, за вклад в развитие индустрии бизнес-авиации.

Победителей ожидают ценные призы, дипломы, а также почетные титулы «Лучших» в своих категориях до новой Премии Jet24.

Специальным комитетом будет производиться отбор кандидатов по результатам их работы в минувшем году. Претенденты на победу в главных номинациях «Брокерская компания года» и «Брокер года» будут определяться отборочным комитетом. Свободными для участия всех желающих брокеров и компаний станут номинации: «Самый экзотический рейс года» и «Самый находчивый и клиентоориентированный брокер года». Претенденты на победу в данных номинациях могут направить свои заявки на рассмотрение отборочного комитета по адресу:

[jet24awards@jet24.ru](mailto:jet24awards@jet24.ru)



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

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

## Воздушное право обсудят в пятый раз

16 октября 2015 года в Санкт-Петербурге пройдет пятая конференция по воздушному праву. Основными темами для обсуждений станут проблемы обеспечения безопасности гражданской авиации и регулирование коммерческой деятельности воздушного транспорта, что непосредственным образом затрагивает деятельность всех эксплуатантов гражданской авиации и операторов объектов инфраструктуры.

Пятая конференция по воздушному праву в Санкт-Петербурге является ежегодной крупнейшей и авторитетной площадкой, на которой «без галстуков» встречаются ученые, практикующие юристы, отрас-

левые менеджеры, представители власти из разных стран мира, всего более 100 делегатов (в 2014 году - 145 делегатов).

Конференция будет проходить в отеле Corinthia Hotel St Petersburg в Парадном зале «Невский». Проведение регулярной конференции по воздушному праву в Санкт-Петербурге в конференц-залах отелей категории 5 звезд уже стало доброй традицией. Этим, в частности, организаторы конференции стремятся подчеркнуть высокую значимость проводимых мероприятий, целью которых является обсуждение актуальных проблем авиации через призму права.



**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](http://a-group.aero)

## Звезды Michelin на борту Emperor Aviation

Поступательно развивая качество предоставляемых услуг, оператор Emperor Aviation начинает сотрудничество с новой кейтеринговой компанией Prêt-à-Cuisine. Блюда высокой кухни пассажиры Emperor Aviation смогли продегустировать летом 2015 года.

Уникальной особенностью высокой кухни от Prêt-à-Cuisine является то, что гастрономические шедевры для пассажиров бизнес-джетов создают маэстро мировой кулинарии – шеф-повара, отмеченные звездами Michelin и другими высокими оценками и наградами. Истинные эпикурейцы по достоинству оценят такие произведения кулинарного искусства, как перепелка, фаршированная фуа-гра с глазированными в сое овощами и семенами кунжута, роллы из яблока, свеклы и имбиря под зелеными фисташками и ледяной травой, корни женьшеня и зеленые ростки васоби с белым шоколадом, фисташками и эстрагоном.

Первоклассное меню от Prêt-à-Cuisine на бортах Emperor Aviation – это не только тонкое сочетание вкусов, но и высокие технологии. Каждое блюдо создается в соответствии с международными требованиями к бортовому питанию, а некоторые шеф-повара выступают консультантами при составлении меню для первого класса авиакомпаний Finnair и Iberia. Кроме того, мастера гастрономии учитывают особенности самолетов деловой авиации: тип печи, наличие холодильника, основные формы и фирмы-изготовители фарфоровой или серебряной посуды. Благодаря этому, на борту стюарды легко раскладывают сложные блюда без ущерба качеству или форме.

Блюда высокой кухни могут заказать пассажиры, вылетающие из Санкт-Петербурга, Сочи, Парижа, Милана, Ниццы, Канн, Барселоны и Мадрида.



## УХОД ЗА ИНТЕРЬЕРОМ И ЭКСТЕРЬЕРОМ ВАШЕГО БИЗНЕС ДЖЕТА

- КАЧЕСТВО
- ОТВЕТСТВЕННОСТЬ
- ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД



ЧЛЕН  
ОБЪЕДИНЕННОЙ  
НАЦИОНАЛЬНОЙ  
АССОЦИАЦИИ  
ДЕЛОВОЙ  
АВИАЦИИ



МОСКВА. АЭРОПОРТ "ШЕРЕМЕТЬЕВО"

## Flexjet просит Gulfstream ускорить поставки G450

Спустя полтора месяца после получения первых самолетов Gulfstream G450 американский долевой оператор Flexjet обратился к производителю с просьбой о досрочной поставке нескольких самолетов, которые должны были прийти в распоряжение компании только в 2016 году.

Как комментируют в Flexjet, спрос на самолеты оказался настолько сильным, что двух имеющихся в настоящее время бортов просто не хватает. «Мы обратились в Gulfstream с весьма необычной просьбой – пересмотреть график поставки бизнес-джетов и нашли полное взаимопонимание. Теперь вместо середины 2016 года мы ожидаем две новые машины уже осенью текущего года. Наши продажи с начала года выросли на 20%, и это явно только начало. Получение двух

«внеочередных» G450 позволит нам удовлетворить спрос. Готовность компании Gulfstream пойти нам на встречу – яркая иллюстрация крепких партнерских отношений, которыми мы гордимся», - комментирует генеральный директор Flexjet Майкл Сильвестро.

Напомним, что в июне 2015 года Flexjet получил первые два G450, которые стали первыми джетами из 50 самолетов Gulfstream, приобретенных долевым оператором по контракту, анонсированному в октябре 2014 года. В контракт также входят обязательные и возможные дополнительные заказы на новые самолеты Gulfstream G500 и Gulfstream G650. Тем самым, впервые в своей истории FlexJet сделал выбор не в пользу Bombardier, чьи самолеты в настоящее время составляют основу парка оператора.



ВЫ ВЫБИРАЕТЕ ЦЕЛЬ.  
МЫ ПОЗАБОТИМСЯ ОБО ВСЁМ ОСТАЛЬНОМ.

**tyrolean jet services**

**» ПРЕВЫШЕ ВСЕХ ОЖИДАНИЙ**

НАШ ФЛОТ АСЖ:

- 1 ACJ318ER
- 2 ACJ319

Совершенно новый Gulfstream G650  
в нашем флоте  
для коммерческих перевозок

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

## FlightSafety ввела в строй второй тренажер G280

Компания FlightSafety International сообщает об одобрении FAA второго полнопилотажного тренажера G280 уровня D. Тренажер находится в учебном центре FlightSafety в Далласе.

Новый тренажер G280 построен на базе платформы нового поколения FlightSafety FS1000, которая оснащается последними технологическими достижениями компании. Они включают в себя визуальную систему VITAL 1100, электрический привод контроля и положения и продвинутую операционную станцию для инструктора. Новая система позволяет получить более правильное и точное поведение, по сравнению с тренажерами предыдущих поколений.

Между тем, FlightSafety готовится ввести в строй четвертый тренажер G650, который будет базироваться в учебном центре в Уилмингтоне. Планируемая дата одобрения регулирующими органами – начало следующего года. Кроме того, в центре обучения компании в Саванне скоро будут установлены первые тренажеры для новых самолетов Gulfstream G500 и G600.

Обучение на самолетах Gulfstream доступно в учебных центрах FlightSafety в Далласе, Колумбусе, шт. Огайо, Гонконге, Лонг-Бич, шт. Калифорния, Саванне, Уилмингтоне и в Лондоне (аэропорт Фарнборо). Компания имеет в общей сложности 32 полнопилотажных тренажера Gulfstream.



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

**НОВЫЙ ЦЕНТР  
 БИЗНЕС-АВИАЦИИ В РИГЕ**

**ОТКРЫТИЕ ЛЕТОМ 2015**  
[www.riga.aero](http://www.riga.aero)

## NetJets увеличивает продажи

Корпорация Berkshire Hathaway отчиталась за второй квартал 2015 года. Ей принадлежит оператор долевого владения NetJets и провайдер услуг обучения FlightSafety International.

В отчете корпорации говорится, что увеличение продаж на 62% помогло NetJets получить общий доход на 16% больше во втором квартале и на 6% в первом полугодии, по сравнению с теми же периодами прошлого года. Однако этот рост был несколько нивелирован снижением дохода от обеспечения полетов, на который повлияло снижение стоимости топлива и неблагоприятные изменения валютных курсов. Это, в сочетании с остальными общими и административ-

ными расходами, такими как плата за аннулирование заказов самолетов, привело к снижению прибыли во втором квартале на 17%. Однако прибыль NetJets в первом полугодии пока показывает рост на 14%.

Berkshire Hathaway также владеет FlightSafety International, но результаты деятельности этой компании в отчете за второй квартал не выделены. Компании FlightSafety и NetJets включены в подразделение сервиса и розничных продаж группы Berkshire Hathaway. В совокупности этот сегмент увеличил доход во втором квартале на 75% до \$ 6,3 млрд. и прибыль на 10% до \$ 498 млн.



Фото: Дмитрий Петрученко

# Gulfstream

## SILK WAY BUSINESS AVIATION



Представляем совершенно новый

# G650

## Работу в России нет необходимости корректировать

Ведущий немецкий бизнес-оператор DC Aviation не станет корректировать свою работу на российском рынке связи с меняющимися условиями работы. Об этом BizavNews рассказал вице-президент DC Aviation по маркетингу и PR Шахрам Садател. «Наша компания на российском рынке уже много лет, и мы имеем очень стабильные и сложившиеся отношения со всеми нашим российскими клиентам, а наши профессиональные контакты вопреки всему растут. Конечно же ключевое значение имеет «присутствие на месте», и наш московский офис блестяще справляется со всеми поставленными задачами. Появляются новые клиенты, а это значит, что впереди у нас много работы», - рассказывает г-н Садател.

По мнению г-на Садатела, внешние факторы, безусловно, расшатывают рынок, но они не столь критичны, чтобы впасть в панику. В настоящее время под управлением DC Aviation около тридцати бизнес-джетов. Расширение парка является частью общей

стратегии корпоративного развития. В этом контексте менеджмент воздушных судов является приоритетным сегментом, а «чартерный бизнес» становится менее важным, но отнюдь не факультативным. В настоящее время в DC Aviation очень заинтересованы в ультрадальних самолетах, летающих на большие расстояния, из-за постоянно увеличивающегося спроса. «Сейчас мы предлагаем услуги по менеджменту воздушных судов, хендлингу, организации чартерных рейсов, FBO, а также предоставляем консалтинговые услуги. Мы также работаем над новыми услугами, но пока еще слишком рано подробно об этом рассказывать», - продолжает г-н Садател.

В прошлом году немецкий оператор отметил свое 15-летие. DC Aviation была организована в 2007 году на базе бывшей DaimlerChrysler Aviation, дочерней компании DaimlerChrysler AG. Сейчас DC Aviation имеет филиалы в Дубае, Цюрихе, Мальте, и в Москве.



**FORTAERO**  
Baltic Business / Universe in motion  
Aviation Alliance /

WWW.FORTAERO.COM

JET PRIVÉ AU PRIX  
D'UN HÉLICO

ЧАСТНЫЙ САМОЛЁТ  
ПО ЦЕНЕ ВЕРТОЛЁТА

400XT1 // \$5.5M

REPRÉSENTANT OFFICIEL DE NEXTANT AEROSPACE DANS LA CEI ET DES PAYS BALTES  
ИЗЪЯВЛЕННЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ NEXTANT AEROSPACE В СНГ И БАЛТИИ





## Super Puma покажется в России

Компания Airbus Helicopters впервые представит в России 11-тонный тяжелый вертолет H225 Super Puma. Презентационные мероприятия пройдут в несколько этапов.

25–26 августа машину смогут оценить посетители авиасалона МАКС в Жуковском, где она будет представлена на статической стоянке. 27–28 августа состоится презентация вертолета в аэропорту Остафьево, а 1 сентября — в VIP-терминале аэропорта Пулково.

«Мы рады продемонстрировать возможности H225 российским заказчикам. Вертолет отличается выдающимися показателями эффективности и надежности, отвечающими самым высоким мировым стандартам, и мы уверены, что в России его оценят по достоинству, — сказал Эмерик Ломм (Emeric Lhomme), генеральный директор Airbus Helicopters Vostok. — Российский нефтегазовый рынок обладает огромным потенциалом, и мы рады предложить клиентам из России прекрасно зарекомендовавшие себя решения».

Вертолет H225 является новейшей разработкой в модельном ряду Super Puma и активно эксплуатируется

мировыми лидерами рынка вертолетных перевозок. Модель оборудована надежной и эффективной противобледенительной системой и сертифицирована для полетов в условиях низких температур. Машину, рассчитанную на перевозку до 19 пассажиров, отличает комфортный и просторный салон в сочетании с высокой грузоподъемностью и самой высокой дальностью полета в своем классе. Отличные эксплуатационные характеристики обеспечивают соответствие наиболее строгим требованиям добывающей отрасли — от миссий геологоразведки до перевозок на шельф. Вертолет может быть в кратчайшие сроки переоборудован для выполнения поисково-спасательных задач.

В настоящий момент H225 проходит процедуру сертификации российскими авиационными властями, которая уже в скором времени должна завершиться.

Сегодня порядка 70% вертолетов Super Puma по всему миру эксплуатируется для выполнения задач нефтегазовой отрасли, в том числе в Мексиканском заливе, Северном море, Африке, Азии и Южной Америке. Суммарный налет этих машин насчитывает более пяти миллионов часов по всему миру.



### THINK BUSINESS\*

Иной подход, 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](http://www.airbushelicopters.ru)

\*Думайте о бизнесе

 **AIRBUS**  
HELICOPTERS

## Вдвоем – выгоднее

Компания OHS Aviation Services, специализирующаяся на разработке дизайна интерьера для бизнес-джетов, и провайдер ТОиР Lufthansa Bombardier Aviation Services (LBAS), обслуживающий только самолеты Bombardier, объединили свои усилия по работе с клиентами. Теперь партнеры планируют предлагать больше услуг в режиме «одного окна».

«Сейчас мы хотим расширить наше успешное сотрудничество в формате совместной работы с зарубежными клиентами и предлагать им комбинированные пакеты по восстановительному ремонту и техническому обслуживанию», - говорит Кристоф Майерроуз, генеральный директор LBAS. «Для клиентов обновление самолета будет предлагаться по привлекательной цене, и будет оптимально интегрировано в необходимые проверки».

Восстановительный ремонт включает в себя широкий спектр работ по обновлению как интерьера салона, так и экстерьера самолета, включая работы с кожей, деревом, обивкой, а также лакировку, нанесение защитного покрытия и чистку.

Компания OHS также расширила свой инженерный потенциал: помимо работ по «Незначительным изменениям» в рамках сертификата EASA Part 21J теперь добавлен раздел «Основные изменения» и дополнительные сертификаты для всех категорий воздушных судов.

Расположенные в берлинском аэропорту Шонефельд LBAS и OHS предлагают полное комплексное техническое обслуживание и ремонт, включая инжиниринговые услуги.



Международный  
Центр  
Деловой  
Авиации



ОРГАНИЗАЦИЯ И ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПОЛЁТОВ

УСЛУГИ ТЕРМИНАЛА

СТОЯНКА НА ПЕРРОНЕ И В АНГАРЕ

ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ

ПРОДАЖА ВС

ОРГАНИЗАЦИЯ ЧАРТЕРОВ

Московская Область, г. Жуковский, аэродром «Раменское»

+7 495 548 20 59 (с 9:00 до 18:00)

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

+7 966 075 11 11 (24 часа)

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

## В поисках объективной картины

Всего через три недели, 9 сентября, в отеле «Марriott Москва Новый Арбат» состоится крупнейший в России и СНГ форум по проблемам развития ответственного рынка деловой авиации.

Германская WINGX Advance рисует мрачную картину: за первую половину 2015 года падение трафика бизнес-авиации между Европой и Россией составило 23% и снижение продолжается. Но операторы и брокеры, работающие на российском рынке, настроены не столь пессимистично, и считают, что западноевропейские коллеги несколько сгущают краски. Так, в компании Emperor Aviation отмечают увеличение интенсивности рейсов бизнес-джетов: в июне 2015 года рост составил 22% по сравнению с маем. Так какова же объективная картина?

Многочисленные дискуссии с участием руководителей ведущих операторов, брокеров, FBO позволят участникам форума деловой авиации составить свое мнение о состоянии и основных тенденциях рос-

сийского рынка, обменяться мнениями с коллегами, установить новые контакты.

Основные темы форума:

- Рынок деловой авиации в России: нынешнее состояние и перспективы
- Взгляд иностранного оператора на российский рынок
- Онлайн в бизнес-авиации: время пришло?
- Новые реалии рынка: вызовы и возможности
- Развитие инфраструктуры деловой авиации
- Вторичный рынок ВС: Россия на фоне стран BRICS

Ознакомиться с программой форума можно на сайте [www.events.ato.ru/events/4012/programm/](http://www.events.ato.ru/events/4012/programm/)

Проводимый при поддержке Объединенной национальной ассоциации деловой авиации форум деловой авиации предваряет крупнейшую в регионе Восточной Европы выставку JetExpo, которая откроется на следующий день на территории Центра бизнес-авиации Внуково-3. Спонсор форума – Gulfstream.



## МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА ДЕЛОВОЙ АВИАЦИИ

10-12 сентября 2015 ■ Москва

Организатор выставки  Vnukovo-3



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

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

## ASL и JetNetherlands получили Falcon 2000LXS

Компании ASL и JetNetherlands, работающие на рынке с осени 2014 года под брендом JetNet Alliance Group, получили новый бизнес-джет Dassault Falcon 2000LXS (PH-PKF). Самолет внесен в нидерландский АОС (Dutch Civil Aviation Authorities) партнеров и будет выполнять полеты в интересах владельца. Также бизнес-джет станет доступен и для чартерных рейсов с базированием в аэропорту Эйнховена. Для партнеров это второй самолет Falcon 2000.

JetNet Alliance Group – один из последних проектов европейских бизнес-перевозчиков по объединению. Переговоры о слиянии длились более года, что указывает на тщательную подготовку совместной стратегии и планов на будущее.

«После слияния основной задачей партнеров стало расширение собственных возможностей в Европе, оптимизация ресурсов и внедрение современных IT-технологий. Существующая реальность на евро-

пейском рынке бизнес-перевозок такова, что мелкие игроки просто обречены, и единственное их спасение – объединение усилий», – комментируют в JetNet Alliance Group.

После объединения компании по-прежнему остаются независимыми и продолжают работать по двум свидетельствам эксплуатанта (бельгийскому и голландскому), однако под единым брендом JetNet Alliance Group.

JetNet Alliance Group оперирует парком из более 30-ти бизнес-джетов вместимостью от четырех до двадцати пассажиров (Beechcraft King Air 90/200/350, Piaggio Avanti, Cessna Citation Mustang, CJ1/2+/3, VI/VII, Excel/XLS(+), Sovereign+, Falcon 2000, Challenger 605 и Legacy 600). Услуги компании также стали разнообразнее. Это и выполнение чартерных рейсов, управление воздушными судами, медицинские рейсы, авиатакси и услуги для государственных органов.



## 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.



## Брюс Дикинсон продает самолеты

Фронтмен рок-группы Iron Maiden Брюс Дикинсон займется продажей частных реактивных самолетов. Специализированный магазин будет открыт в лондонском универсаме Harrods.

На продажу будут выставлены шестиместные бизнес-джеты Eclipse 550. Приблизительная стоимость каждого воздушного судна составит около 2,2 миллиона фунтов стерлингов. Они выставлены для приобретения до конца августа. Потенциальные покупатели смогут получить в магазине консультацию экспертов из компании-поставщика Aeris Aviation, одним из руководителей которой является музыкант, и больше узнать о предлагающемся продукте.

«Не существует другого аналогичного самолета, который мог бы сравниться с Eclipse в плане стоимости и экономии. Он может преодолевать расстояния в тысячу морских миль, что делает его идеальным для Европы», — считает музыкант, который также является пилотом гражданской авиации.

Aeris Aviation, независимый европейский дистрибьютор Eclipse 550, планировал запустить программу долевого владения для этого сверхлегкого бизнес-джета.

Брюс Дикинсон параллельно с музыкальной, развивал свою карьеру и в авиации. Он решил стать летчиком он принял после своего временного ухода из Iron Maiden в 1993 году, поскольку не был уверен в продолжении музыкальной карьеры и опасался стать безработным. Певец получил лицензию пилота в начале 1990-х годов, а в 2007 году он получил должность капитана гражданской авиации. Музыкант довольно удачно объединял обязанности вокалиста и пилота, зачастую пилотируя их гастрольный самолет во время всемирных турне.

## Gama Aviation Plc развернулась в Китае

Gama Aviation Hutchison Holdings Limited, совместное предприятие «обновленного» британского бизнес-оператора Gama Aviation Plc и китайской компании Hutchison Whampoa (с долями 50/50, прим. BizavNews), сообщает о первых контрактах на управление воздушными судами в интересах китайских клиентов. Речь идет о трех самолетах Bombardier Global 5000/6000.

Согласно исследованию Gama Aviation Plc рынка Азиатско-Тихоокеанского региона, именно здесь заметно «сильное увеличение спроса на самолеты с большими кабинами». Из всех поставленных самолетов в период с 2010-2014 гг., например, в Китай, 69% - ультрадальние, по сравнению с 47% в регионе и 33% - в мире. И этот тренд, согласно исследованию, будет продолжаться в будущем.

Далее партнеры планируют существенно расши-

рить портфолио предоставляемых услуг, включив в него услуги ТОиР. Запланировано и строительство современного FBO в Китае и Гонконге. Впрочем, в Gama Aviation Plc пока не раскрывают всех подробностей и не озвучивают реальные сроки. В следующем году партнеры планируют открыть два филиала на материковом Китае, а еще через год войти в тройку крупнейших операторов страны.

Комментируя свой выход на китайский рынок, топ-менеджмент Gama Aviation Plc отмечает, что, несмотря на некоторое торможение на рынке деловой авиации Поднебесной, именно здесь происходят процессы, которые через пять лет «выведут» Китай на третье место по количеству бизнес-джетов в мире. Gama Aviation Hutchison Holdings Limited планирует и существенные инвестиции в развитие наземной инфраструктуры.



## Новые вертолеты на Jet Экспо

Международная выставка деловой авиации Jet Экспо вновь откроет двери для посетителей, она пройдет на базе Центра Бизнес-авиации Внуково-3 в Москве с 10 по 12 сентября этого года. Современные вертолеты являются важной частью бизнес-авиации во всех регионах мира, и на выставке Jet Экспо 2015 компания «Хелипорт Москва» представит новейшие модели вертолетов от ведущих мировых производителей для российского рынка.



В премьерный день Jet Экспо 2015 компания «Хелипорт Москва» приготовила яркий сюрприз для всех посетителей выставки и приглашает посетить свой стенд № В201, который находится в основном зале выставочного комплекса.

Новейшие вертолеты для бизнес-авиации отличаются высочайшим уровнем безопасности и комфорта, они сочетают в себе удобство и скорость передвижения. Группа компаний «Хелипорты России», куда входит «Хелипорт Москва», активно развивает вертолетную инфраструктуру, благодаря чему использование вертолета для деловых и корпоративных перелетов в России становится удобнее и доступнее.

## В Брянске заработал частный вертодром

Частный вертодром заработал в Брянске рядом со зданием аэровокзала международного аэропорта «Брянск». Сейчас проект работает в формате частной вертолетной площадки, но есть планы соединить его с программой «Хелипорты России». Тогда, возможно, заработает чартерное вертолетное сообщение между Брянском, столицей и другими городами страны.

Владельцы проекта ведут переговоры с руководителями брянского региона о размещении заказов правительства области, связанных с общим мониторингом территории региона, охраной лесов, рейсами медиков и групп спасателей в отдаленные районы, наблюдения за нефтепроводами и линиями электропередач.

По заказу регионального управления лесами уже начат мониторинг пожарной обстановки. Если брянская вертолетная площадка станет частью проекта «Хелипорты России», то Брянск сможет сотрудничать

с Москвой, Истрой, Калугой, Реутовым, Ульяновском, Краснодаром, где уже работают вертолетные площадки. Это обеспечит приток в регион авиационных туристов, которым захочется увидеть Брянщину с воздуха.

В этом случае проект станет иметь туристическую направленность. В планах его создателей построить гостиницу, и всю остальную инфраструктуру, необходимую для приема гостей. Здесь же может заработать авиационный клуб, появится учебная база, также можно будет арендовать вертолет для частных полетов.

По соседству с международным аэропортом «Брянск» для размещения брянского хелипорта было реконструировано одно из зданий заброшенного комплекса брянского аэропорта, построенного в начале девяностых годов XX века.



## Первый медицинский Bombardier Global

Немецкий оператор FAI rent-a-jet AG (входит в FAI Aviation Group) сообщает о начале работ по кастомизации Bombardier Global Express в медицинский вариант. Таким образом FAI rent-a-jet станет эксплуатантом первого в мире медицинского Bombardier Global. В качестве подрядчика выбрана компания Spectrum Aeromed Inc., которая разработает и укомплектует лайнер медицинским оборудованием, включая системы интенсивной терапии. Установкой салона займется дочерняя компания FAI rent-a-jet - FAI Technik GmbH на производственных мощностях в Нюрнберге. Перед этим на Global Express будет выполнен C-Check. В конце 2015 года FAI rent-a-jet планирует приступить к эксплуатации самолета.

Сейчас «медицинский парк» компании состоит из девяти самолетов семейства Learjet. В прошлом году суммарно парк выполнял в среднем 14 рейсов в неделю. В конце сентября FAI rent-a-jet AG получит очередной Bombardier Challenger 604, который будет иметь конвертируемый салон.

По состоянию на 1 июня 2015 года парк оператора состоял из 21 воздушного судна, исключительно канадского производителя Bombardier: Global Express, Challenger 604, Learjet 60/60XR, Learjet 55, Learjet 40XR, Learjet 35A. Суммарно в 2014 году парк налетал 12700 часов. Прежде всего, это связано почти с 40%-м ростом медицинских рейсов, преимущественно в Западной Африке и на Ближнем Востоке.

Самым ярким событием 2014 года для FAI rent-a-jet стал успешный запуск своего инфраструктурного проекта в аэропорту Нюрнберга, получившего название Hangar 7. Общий объем инвестиций в объект составил более \$3,4 млн., а рассчитан комплекс на обслуживание бизнес-джетов различных классов (площадь 5100 кв.м, перрон 4300 кв.м.). Кроме этого,



Hangar 7 объединен с FBO и имеет собственную рулежную дорожку, соединенную непосредственно с ВПП. Новый объект обслуживает как собственные воздушные суда перевозчика, так и бизнес-джеты других операторов. В настоящее время дочерняя компания FAI Technik имеет сертификат Part145 и возможность работы с зарубежными реестрами, включая Каймановы острова и Бермуды. В новом центре клиентам предлагается как базовое техническое обслуживание, так и линейное. Первых клиентов компания приняла в апреле 2014 года.

«Основная задача, стоящая перед перевозчиком в 2015 году – сохранение производственных показа-

телей прошлого года и продолжение расширения бизнеса на Ближнем Востоке. FAI rent-a-jet AG в конце 2011 года открыла свой филиал в Дубай и параллельно базирувала один из Bombardier Learjet 60 в аэропорту Аль Батин (Абу-Даби). В настоящее время компания находится в процессе получения лицензии на перевозки внутри региона от авиационных властей ОАЭ», – комментируют в FAI Aviation Group. Также в планах компании сохранение позиций на рынке центральноафриканских перевозок. FAI rent-a-jet AG имеет представительства в Абиджане, Дакаре и Энтебе, где располагает собственным флотом из самолетов семейства Learjet.

## Citation Latitude дебютирует в России

Российская компания ИстЮнион, официальный представитель по продажам реактивных самолетов Cessna Citation на территории России и стран СНГ, в рамках предстоящей в сентябре выставки Jet Expo 2015 представит публике сразу две новые модели американского авиапроизводителя Cessna – Citation Latitude и Citation M2. Ожидается, что делегацию Cessna Aircraft (входит в Textron Aviation) возглавит вице-президент по продажам Textron Aviation в Европе Том Перри.

Citation Latitude – новейшая разработка производителя. В начале июня 2015 года Cessna Aircraft получила сертификат типа от Федеральной авиационной администрации США (FAA) на Citation Latitude и бизнес-джет выходит на рынок с улучшенными летно-техническими характеристиками, в том числе

увеличенной дальностью и улучшенными взлетно-посадочными характеристиками.

Максимальная дальность нового самолета составляет 5278 км/2850 морских миль, что на 277 км/150 морских миль больше расчетных данных, а разбег при взлете сократился до 1091 метров (3580 футов), по сравнению с ранее рассчитанными 1116 метрами (3660 футов). Самолет имеет экипаж из двух человек и вмещает девять пассажиров. Максимальная высота полета составляет 45000 футов (13716 м), а максимальная крейсерская скорость - 446 узлов (826 км/час). Набор высоты до 43000 футов (13106 м) занимает всего 23 минуты.

Вторым «дебютным» джетом для широкой аудитории станет M2. Cessna Citation M2 был разработан с



учетом отзывов владельцев и эксплуатантов Citation Mustang, CJ1 и CJ1+. Основой послужил заслуженный Citation Jet тип 525. Ключевым компонентом кабины Citation M2 является полностью интегрированный комплект авионики Garmin G3000. Citation M2 оснащен двумя турбовентиляторными двигателями Williams International FJ44-1AP-21 с электронным управлением FADEC.

Самолет имеет экипаж из двух человек (сертифицирован на управление одним пилотом) и вмещает до семи пассажиров. Максимальная крейсерская скорость бизнес-джета составляет 404 узла истинной воздушной скорости (748 км/час), а дальность полета - 1540 морских миль (2852 км). Citation M2 может эксплуатироваться на ВПП длиной всего 3210 футов (978 м) и набирать высоту 41000 футов (12497 м) за 24 минуты.

В конце июля 2015 года первый M2 был поставлен российскому заказчику.

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





## За ресурсным самолетом – в Бразилию

Согласно исследованию ArcosJet, Бразилия занимает первое место в БРИКС и третье в мире по размеру парка бизнес-авиации. Его основу составляют сотни средних и легких бизнес-джетов, многие из которых произведены в самой стране корпорацией Embraer. Большое количество самолетов этих классов, а также не слишком благоприятные экономические перспективы страны в ближайшем будущем, могут сделать этот рынок одним из наиболее интересных для покупателей из стран БРИКС.

10 августа, Сан-Паулу – По данным ArcosJet, Бразилия, где зарегистрировано 772 бизнес-джета, располагает третьим по численности парком в мире после США и Мексики и сохраняет позиции ведущего рынка в Южной Америке. Большое количество самолетов среднего и легкого класса делают бразильский рынок своеобразным «шопинг-центром» для покупателей из других государств БРИКС, особенно с учетом девальвации национальной валюты и вре-

менных трудностей в экономике, которые побуждают продавцов снижать цены.

Бразилия остается единственным в странах БРИКС ведущим мировым производителем гражданских самолетов: в отличие от России, восстанавливающей позиции авиационной сверхдержавы, а также Китая и Индии, в которых авиастроение только начинает формироваться, компания Embraer удерживает сильные позиции в поставках коммерческих лайнеров и бизнес-джетов. По данным Ассоциации производителей самолетов авиации общего назначения (GAMA), она поставила на рынок 855 бизнес-джетов с 2002 года, и 116 из этого числа – только в 2014. 154 служебных самолета производства Embraer эксплуатируются в самой Бразилии.

Что интересно, российский парк самолетов серии Embraer Legacy почти вдвое превышает бразильский (35 против 18). С другой стороны, сегодня в России

зарегистрировано всего 7 бизнес-джетов легкого класса, тогда как только джетов семейства Phenom в Бразильском авиационном реестре числится 150.

«Учитывая эти цифры и наш богатый опыт взаимодействия с частными и корпоративными клиентами из стран БРИКС, мы высоко оцениваем потенциал межнационального сотрудничества», – отмечает директор по маркетингу ArcosJet Иван Веретенников. «В то время как одни владельцы легких и средних бизнес-джетов проявляют заинтересованность в повышении класса своих воздушных судов, другие, наоборот, видят выгоду в использовании самолетов меньшей размерности. ArcosJet выстраивает свою ближнесрочную рыночную стратегию в соответствии с этим трендом, помогая эффективно реализовать интересы таким покупателям и продавцам на рынке стран БРИКС, и, в частности, Бразилии».

Сегодня Бразилия существенно отличается от других стран группы, особенно России и Китая, так как структура ее парка очень близка к характерной для сформировавшегося рынка США: его основу составляют легкие бизнес-джеты, а сравнительно небольшое число самолетов большого класса формирует верхний сегмент. В стране эксплуатируется только 68 бизнес-джетов большого и дальнего классов (среди которых самые популярные модели – Embraer Legacy и Dassault Falcon), в то время как оставшиеся 704 самолета относятся, в основном, к среднему и легкому классам. По мере того, как покупатели из России и Китая начинают обращать внимание на стоимость и возможности легких самолетов (в том числе и из-за необходимости сокращения расходов), Бразилия становится хорошим примером для малого и среднего бизнеса из этих стран, а также источником привлекательных предложений в этом сегменте.



## Деловая авиация постепенно восстанавливается

Компания Jet Support Services, Inc. (JSSI), глобальный провайдер технического обслуживания и финансовых услуг в бизнес-авиации, выпустила отчет об активности деловой авиации во втором квартале 2015 года. Компания ежеквартально рассчитывает индекс активности мировой бизнес-авиации (Business Aviation Index), отслеживающий налет бизнес-джетов в регионах мира, отрасль применения и тип воздушного судна. По данным JSSI, по сравнению со вторым кварталом прошлого года мировой налет бизнес-джетов вырос на 4,9%. Эксперты компании считают, что сейчас деловая авиация имеет трафик на уровне 83% от пиковых значений 2008 года, а по сравнению с прошлым кварталом рост составил 4%.

### Индекс JSSI: Пиковые уровни

В первом квартале 2008 года был отмечен самый высокий показатель активности в десятилетии, а по состоянию на второй квартал 2015 года JSSI зафиксировала ежемесячный налет на каждый самолет 27,75 часов или 83% от пика в 2008 году (33,45 часов).

«Во всем мире бизнес-авиация продолжает приближаться к докризисным уровням. Использование бизнес-джетов позволяет бизнес-лидерам посещать рынки, которые не доступны на регулярных авиакомпаниях или авиакомпаниях не могут дать необходи-

### Индекс JSSI по типам воздушных судов

Тип ВС	Квартал к кварталу	Год к году
Вертолеты	15,1%	-10,3%
Крупноразмерные	3,1%	-5,2%
Среднеразмерные	3,0%	1,7%
Малоразмерные	7,1%	3,9%

мую скорость передвижения. Мы пока не достигли уровня 2008 года, но нынешний год обещает очень сильные показатели налета, и мы ожидаем продолжение этого тренда в остальной части 2015 года и в 2016 году», - отмечает г-н Бук.

### Индекс JSSI: Типы самолетов

Сегментирование данных налета по типам воздушных судов дает прямое понимание сути тенденций по затратам клиентов деловой авиации. Вертолеты и небольшие самолеты по-прежнему в зоне роста и показывают умеренный рост налета сравнению с предыдущим кварталом.

«В последнем квартале мы наблюдали значительное увеличение летных часов по всем направлениям. И в то же время, в годовом исчислении мы видели некоторое уменьшение в использовании вертолетов и больших бизнес-джетов, которое не смогли восполнить средние и малые самолеты. Как мы видели в первом квартале 2015 года отделы корпоративных полетов использовали меньшие самолеты, что указывает на увеличение роли регионального бизнеса, и в

### Индекс JSSI по регионам мира

Регион	Квартал к кварталу	Год к году
Африка	-5,3%	-12,1%
Азия и Океания	3,8%	-2,6%
Центральная Америка	1,7%	-2,4%
Европа	16,6%	2,5%
Ближний Восток	20,4%	-13,1%
Северная Америка	2,4%	0,3%
Южная Америка	-11,9%	-11,1%

том же ключе, на более низкие затраты, в том числе на топливо», - продолжил г-н Бук.

### JSSI индекс: Регионы

Данные индекса по регионам показывают, что с первого квартала 2014 по второй квартал 2015 деловая авиация выросла везде, кроме двух рынков – Африки и Южной Америки. После трудного первого квартала Ближний Восток «вернулся» с наивысшим региональным ростом в 20,4%.

### Индекс JSSI: Отрасли

По отраслям использования, сегменты бизнес-услуг (13,3%) и производства (12,1%) были лучшими с двухзначными темпами роста по сравнению с предыдущим кварталом. И, наоборот, в годовом исчислении производство (-19,1%) и потребительские товары (-15,3%) значительно снизили активность использования бизнес-авиации.

### Индекс JSSI по отраслям

Отрасль	Квартал к кварталу	Год к году
Авиация	7,9%	3,4%
Бизнес услуги	13,3%	7,0%
Строительство	1,7%	11,4%
Потребительские товары	-1,9%	-15,3%
Финансовые услуги	-10,3%	-10,0%
Здравоохранение	6,6%	-5,9%
Производство	12,1%	-19,1%
Энергетика	1,6%	-8,0%
Недвижимость	6,1%	-5,1%

## Какого цвета «серый» чартер

Градус дискуссий о проблеме «серых» перелетов зашкаливает. Сколько компаний, столько и мнений. Одни яростно призывают к тотальной борьбе, другие предлагают излишне не драматизировать ситуацию. Мы выслушали обе стороны и оставили мнения игроков без купюр.

### Теория

Все любят выгодные сделки, особенно когда это касается дорогих услуг, например бизнес-авиации. Но если вам кажется, что цена слишком низкая, чтобы быть правдой, скорее всего, где-то подвох. Проблема

в том, что такие «выгодные» сделки часто являются «серыми» чартерами – нелегальными, неконтролируемыми и небезопасными, считают в крупных международных компаниях.

«Многие владельцы воздушных судов сдают их в аренду, когда сами ими не пользуются. Обычно для этого нанимается управляющая чартерная компания, которая рассчитывает логистику судна, заботится о том, чтобы все необходимые меры предосторожности были приняты, и все необходимые сертификаты и разрешения получены. Это довольно хлопотная

работа, так как государственное регулирование коммерческого эксплуатации воздушных судов намного строже, чем для частного использования. Это относится не только к техническому обслуживанию, но также, например, регулируется количество рабочих часов экипажа в сутки и длина ВПП, на которой каждый конкретный тип самолета может приземлиться», - комментируют в Air Charter Service.

Тем не менее, в связи с экономическим спадом несколько лет назад рынок «серых» чартеров заметно вырос. Владельцы бизнес-джетов стали неофициально предлагать свои суда в аренду друзьям и знакомым, а то и вовсе незнакомым людям, за очень низкую цену, чтобы хоть как-то компенсировать дорогостоящее содержание самолета. Знают они об этом или нет, но подобные действия незаконны, и они не только аннулируют все страховые обязательства, но также чреваты крупными штрафами вплоть до конфискации воздушного судна. Если что-то пошло не так, и воздушное судно было конфисковано в пункте назначения, то горе-владелец и вовсе может остаться на мели. Пассажиры тоже не застрахованы от потерь, ведь если нелегальность рейса была выявлена, и он был отменен, то потраченных средств никто не вернет.

Например, в той же Air Charter Service есть специально созданный департамент, который занимается вопросами соблюдения норм безопасности. «Мы проверяем всех операторов, с которыми мы взаимодействуем от имени клиентов, на наличие всех необходимых документов и соблюдение норм авиационного законодательства стран, на территории которых совершается перелет, а также техническое состояние



Фото: Дмитрий Петроченко

продолжение ►

судна, наличие страховки и прочее. Эта процедура является обязательной для каждого чартера в нашей компании. Поэтому мы рекомендуем каждый раз, как цена вам кажется слишком заманчивой, уточнять у оператора хотя бы наличие сертификата коммерческого эксплуатанта, без которого ни один самолет не может совершать коммерческие рейсы», - комментируют в Air Charter Service.

С представителями Air Charter Service согласен и совладелец Charterscanner Игорь Алехин, который считает, что масштабы этой проблемы в отрасли огромны, а «серый» чартерный рынок, по сути «пиратский», пример недобросовестной конкуренции, из-за которой снижается рыночная стоимость летного часа. От активной деятельности «серых» операторов страдают законопослушные авиакомпании, теряя долю прибыли. Пассажиры, арендуя «серый» самолет, иногда даже не подозревая того, становятся нарушителями, и в случае выявления факта нарушения в аэропорте прибытия, будут задержаны и оштрафованы наряду с перевозчиком.

«С незаконными чартерными рейсами борются регуляторы и региональные ассоциации деловой авиации. Например, во время нашей беседы о развитии отрасли, уважаемый председатель (МЕВАА) Ali Ahmed Alnaqbi выразил озабоченность существующей проблемой. Мы заверили уважаемого председателя, что своей работой по развитию нашей онлайн системы мы не даем паразитировать «серым» чартерным операторам, предоставляя пассажирам удобный сервис бронирования легальных самолетов напрямую у авторизованных операторов без посредников. Многие бизнесмены уже знают, что бронирование частного самолета через нашу систему безопасно и просто, и мы приглашаем

всех добросовестных операторов присоединиться к Charterscanner», - комментирует г-н Алехин.

### **Практика**

В дискуссиях по проблемам развития и реальной практике работы современной международной деловой авиации под термином «серые» чартеры принято понимать сомнительную практику использования частного воздушного судна для выполнения коммерческих перевозок (то есть перевозки за плату или компенсации) под прикрытием декларирования прямой или косвенной связи перевозимой загрузки с владельцем ВС и оплатой перевозки непрямыми платежами или компенсациями в какой-либо иной форме.

В отличие от коммерческих перевозок, выполняемых компаниями, сертифицированными и лицензированными авиационными властями на оказание транспортных услуг (условно «белый» чартер) или незаконного прямого получения оплаты представителем владельца частного ВС за выполнение полета в интересах третьих лиц (так называемый «черный» чартер), перевозки на «серых» чартерах выполняются на частном ВС с декларированием прямой или косвенной связи лиц, находящихся на борту ВС с владельцем ВС, то есть заявляется некоммерческий характер полета, а оплата осуществляется непрямыми платежами через брокеров или в иной компенсационной форме. Поскольку при выполнении «серого» чартера чрезвычайно трудно установить или доказать документально нарушение правил (оплату за полет), а также учитывая хорошо продуманные юридические схемы оформления таких полетов, эта не слишком законная форма использования частных самолетов получает все большее распространение на рынках деловой авиации.

По мнению главы российской компании TopAvia Дениса Мазирки, рынок серых чартеров был, есть и будет. «И чтобы ни говорили, 95% компаний «грешат» выполнением таких рейсов. Клиентов ставят в известность об этом, но зачастую никто из них не против, лишь бы было более интересное предложение, чем от коммерческих авиакомпаний. Отследить этот момент очень сложно, как правило, вскрываются такие вещи только по чьей-то «наводке». Но в расследовании этих вопросов никто не заинтересован, ни авиакомпании, ни брокеры, ни клиенты, ни авиационные власти того или иного государства. По моей информации, в нашей стране пытаются с этим бороться, запрашивают аэропорты списки пассажиров, летающих рейсами со статусом «private», проводят расследования, но зачастую это ни к чему не приводит. Все работает по обычным законам рынка, есть спрос, значит всегда будет предложение», - комментирует г-н Мазирка.

«Серый» каботаж практиковался в России на этапе формирования отрасли деловой авиации – не менее десяти лет назад. Когда рынок «повзрослел» и предложение коммерческих бизнес-джетов стало соответствовать спросу, потребность в «серых» чартерах отпала. Появление новых «коммерческих» самолетов на рынке было продиктовано желанием владельцев оптимизировать расходы на их содержание, поэтому покупаемые машины начали оформляться официально для коммерческой эксплуатации и передаваться в управление коммерческим эксплуатантам. Одним из таких операторов является Emperor Aviation. Можно с уверенностью говорить, что сегодня основной процент чартерных полетов из Москвы – это законные, безопасные и соответствующие

щие международным стандартам рейсы», - комментируют в Emperor Aviation.

Управляющий директор Клуба «Бизнес Авиация» Андрей Калинин считает, что не стоит излишне драматизировать. «Практика «серых» чартеров была текущей реальностью порядка десяти лет назад, сейчас рынок цивилизуется, и как явление, это конечно встречается, но не на регулярной основе», - говорит г-н Калинин.

Управляющий директор компании Jet24 Павел Захаров обращает основное внимание на сами истоки возникновения вопроса «серых» чартеров, которые во многом спровоцированы не вполне эффективным и не отвечающим потребностям времени отечественным законодательством в сфере частной авиации. По его словам, также вряд ли можно говорить о каком-то серьезном увеличении доли «серых» чартеров на рынке вследствие экономического кризиса. Их количество хотя и возросло, но незначительно, и ожидать какого-либо изменения структуры рынка в связи этим нет ни каких оснований.

По мнению главы ГК «АВКОМ» Евгения Бахтина, развитию «серых» чартеров приводит и несовершенство воздушного законодательства большинства стран Европы и Америки, прямо ущемляющее права коммерческих операторов по отношению к частным полетам. «Так, частный полет в Европу или США выполняется по уведомлению (флайт-плану), в то время как на коммерческий полет по тому же маршруту такого же ВС коммерческого оператора требуется получить специальное разрешение, согласование и оформление которого может занять не менее 2-3 дней, причем в некоторых случаях потребуются согласовать такой полет с каждой из регулярных авиакомпаний, имеющих лицензии на такой маршрут.



Аналогично и с российскими разрешениями: разрешение на полет частного иностранного самолета в российском воздушном пространстве выдается в течение 2-3 часов, в то время как разрешение на коммерческий полет если и будет выдано иностранному оператору, то никак не ранее 5-7 дней. Неудивительно, что все чартерные рейсы иностранных бизнес-джетов в Россию заявляются как частные, даже если выполняются за плату коммерческими операторами», - говорит г-н Бахтин. «Относить их к «серым» чартерам? Или к «светло-серым»? Как потребитель, вряд ли вы будете готовы ждать 3-5 дней разрешения на законный «белый» чартер и, наверняка, воспользуетесь предложением «серого»

чартера, если вам, как у известного литературного классика нужно: «В Париж. По делу. Срочно». Выбор очевиден и вопрос становится просто риторическим. До тех пор пока в правилах выполнения коммерческих полетов деловой авиации не будут сделаны кардинальные изменения по выравниванию правил или создания преимуществ коммерческих операторов в использовании воздушного пространства по отношению к частным полетам, все призывы ассоциаций NBAA и EBAA пользоваться только лицензированными коммерческими перевозчиками для выполнения платных полетов будут продолжать оставаться исключительно «донкихотскими», - считает г-н Бахтин.

## Почувствуй себя охотником

С каждым годом количество приложений и «оригинальных» продуктов по бронированию рейсов бизнес-авиации растет, как на дрожжах. Этому есть логическое объяснение – интернет становится реальным помощником во всех сферах бизнеса, делая его удобнее и мобильнее. В стороне не остаются и деловые перевозки. Но проект, с которым нам удалось познакомиться совсем недавно, «выбивается» из разряда стандартных. Впрочем, подробнее о Jet Hunter, а именно так называется новая платформа по бронированию рейсов, расскажет один из идейных вдохновителей проекта и «по совместительству» генеральный директор – Артур Абаджян.



**Jet Hunter – достаточно агрессивное название для компании, как Вы считаете, Артур? В чем заключается идея «охоты»?**

Действительно название может показаться агрессивным. Но только в отношении нашего желания стать самым удобным и функциональным сервисом для клиентов. Так или иначе, задача любого нового бизнеса – найти свою целевую аудиторию и максимально удовлетворить ее потребности, не так ли? Что касается названия, то оно родилось случайно. Дело в том, что мы долго думали, как же назвать наш сервис и решили пойти от обратного – а что же такое наш сервис дает пользователям? И тут пришло в голову слово «охота». Ведь наши клиенты ищут лучшие предложения на рынке, иными словами «охотятся». Охота также предполагает некий азарт. Наш сервис работает по принципу аукциона на понижение, мы приглашаем всех операторов принимать открытое участие в аукционе в борьбе за конкретного клиента. Получается, что и операторы также своего рода «охотятся», соревнуются. В конечном итоге выигрывает весь рынок – клиенты находят лучшие предложения, операторы имеют возможность реализовать практически любой рейс, потому что прозрачная модель ценообразования и открытость предложений конкурентов сильно упрощает им процесс выставления конкурентных предложений.

**Проект Jet Hunter своего рода ноу-хау на рынке онлайн продаж. Расскажите, не боитесь быть пионерами?**

Нет, мы не боимся быть первыми или почти первыми. Мы твердо уверены в том, что рынок движется в сторону автоматизации процессов, прозрачности цен на перелеты, глобальной интернетизации. Мы хотим сделать поиск и аренду самолетов таким же простым инструментом для клиентов, как заказ такси или еды

на дом. И мы не видим препятствий, даже наоборот – наши клиенты охотно тестируют систему, делают заказы, сравнивают цены, следят за тем, как проект развивается.

**Артур, а как происходит диалог с операторами, насколько активно они идут на контакт?**

Наши показатели говорят о многом: в среднем первое предложение на аукционе мы получаем от операторов уже через 7 минут, среднее количество предложений на один аукцион – 12 от всех операторов. Согласитесь, что это хороший показатель для сервиса, которому только 5 месяцев?

Но, в первое время нам было достаточно сложно убедить операторов в том, что нашей системе надо уделять время наравне с другими инструментами продаж. Поэтому наши специалисты круглосуточно помогали операторам делать первые шаги в системе, порой делая почти всю работу за них. По прошествии времени, когда операторы увидели, что заказы, которые размещаются в нашей системе реальные и хорошо продаются через модель аукциона, их отношение изменилось. На текущий момент у нас в базе около 100 операторов и их число растет в среднем на 10 в неделю. Операторы уже сами направляют нам запросы на подключение к системе ежедневно, просят рассказать подробнее, как она работает.

Мы планируем даже вести отдельные страницы в социальных сетях, блогах, для того, чтобы рассказывать операторам о всех новшествах нашей системы. К слову, наша команда разработки работает так эффек-

продолжение ►

тивно, что мы делаем апдейты сервиса почти каждую неделю. И каждую неделю мы внедряем новый удобный функционал.

***Ваши интересы. Как формируется «доходная статья» компании?***

Мы работаем по модели «win-win». Наш сервис абсолютно и всегда бесплатен и таким останется для всех сторон – клиентов и операторов без всяких условий и оговорок. Это наша твердая позиция, что инструмент продаж должен стоить денег только в том случае, если он приносит прибыль сторонам. Поэтому мы взимаем комиссию с оператора только в случае продажи им рейса через нашу систему. Размер комиссии варьируется от объемов, размеров оператора и наших с ним договоренностей. Но могу точно сказать, что наша комиссия приемлема для всех операторов и не создает для них никаких финансовых затруднений.

***Если не секрет, сколько удалось привлечь заемных средств? Кто Ваши инвесторы?***

К сожалению, мы не можем раскрывать информацию по объему привлеченных средств и наших инвесторах. Могу лишь сказать, что на текущий момент — это бизнес-ангелы, которые профессионально инвестируют не только в российские онлайн проекты, но и иностранные. Нам очень повезло с ними, потому что кроме денег мы получили надежных союзников, успешных бизнесменов, талантливых менторов. Это то, что в инвестиционном рынке называется smart money.

Сейчас мы планируем выходить на следующий раунд инвестиций, так называемый раунд «А» для того, чтобы привлечь достаточный объем средств для более агрессивной маркетинговой стратегии выхода на

рынки США, Азии и Ближнего Востока.

***Как проект будет развиваться в будущем?***

Мы сохраним текущий курс развития в сторону создания модели Uber для бизнес-авиации. Мы хотим, чтобы бизнес-авиация стала доступнее, наша цель – расширять рынок, а не перестраивать его. Это очень важно понимать. Мы не боремся с конкурентами, а ищем новых клиентов за счет применения новых технологий, которые позволяют сделать перелеты дешевле, а значит доступнее.

При этом мы постараемся сделать сервис удобным и функциональным не только для клиента, но и оператора. В планах создания инфраструктуры, которая позволила бы операторам работать в нашем сервисе не только в области продаж, но, например, в части планирования рейсов и их оперативном управлении. Не могу раскрывать все карты, но в ближайший год мы удивим операторов новыми функциями, которые

крайне востребованы уже с их стороны.

***Удобства для пользователя. Работаете ли вы над разработкой новых приложений для наиболее популярных операционных систем и гаджетов?***

Безусловно. Мы бы не считали себя технологическим стартапом в области бизнес-авиации, если бы игнорировали основные тренды рынка, а именно переход технологий из веб-интерфейса в мобильный. У нас уже запущены два приложения на операционной системе Android и iOS. Это первые версии системы, и мы не перестаем над ними также работать.

В ближайшем будущем мы сделаем приложения еще более функциональными и удобными. Наши клиенты охотно делятся мнениями, и мы очень внимательно прислушиваемся к каждому из них. Поэтому мы убеждены, что следующая версия приложений будет еще более востребована и функциональна.



## Российский рынок лихорадит, но «болезнь» не смертельная

*В преддверии московской выставки Jet Expo 2015 BizavNews продолжает серию материалов об участниках главного отечественного события рынка деловой авиации. Сегодня у нас в гостях Президент ГК «АВКОМ» Евгений Бахтин, который расскажет о реализации программы Jet Travel Club (JTC) и основных трендах на рынке.*

### **Евгений Юрьевич, как отражается на деятельности программы Jet Travel Club замедление экономического роста в РФ?**

Разумеется, снижение темпов экономического развития России, экономические санкции и визовые ограничения не могли не сказаться на спросе на услуги деловой авиации России и уже привели к почти 30%-ому спаду в международных полетах бизнес-самолетов в РФ, отмеченному ключевыми аэропортами РФ. Впрочем, в некоторой степени такое снижение компенсируется 5-7%-ным ростом спроса на частные и деловые полеты внутри страны. Ситуация усугубляется и резким возрастанием расходов на поставки запасных частей и поддержание летной годности

импортных воздушных судов вследствие изменений валютного курса рубля, что не позволяет маневром цен расширить ценовую доступность индивидуально-воздушного транспорта.

Неблагоприятная рыночная конъюнктура не могла не задеть и деятельность Jet Travel Club – первой клубной компании России, обеспечивающей частные деловые и развлекательные поездки членов клуба на самолетах JTC. И хотя количество членов JTC осталось почти на том же уровне, ежемесячное количество полетов снижается в 2015 г. на 5-10% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, что, впрочем, соответствует ожидаемому понижению деловой активности в стране. Российские бизнесмены – члены клуба действительно пользуются самолетами JTC для выполнения своих частных деловых поездок, связанных с ведением регионального бизнеса и любое снижение производственно-хозяйственной деятельности не может не сказываться на потребностях в выполнении деловых поездок.

### **Что предпринимает Jet Travel Club в условиях снижения спроса на полеты деловой авиации?**

В условиях снижения экономической активности Jet Travel Club предпринимает ряд шагов для сохранения действующей структуры и повышения эффективности использования самолетов JTC для частных полетов членов клуба.

Прежде всего, перемещение основной эксплуатационной базы на подмосковный аэродром «Раменское», где размещен новый центр технического обслуживания и ремонта «АВКОМ-Техник», обеспечивающий поддержание летной годности воздушных судов бизнес-класса. Делая основной упор на развитие тех-

нического обслуживания в России вместо использования зарубежных центров, мы реально способствуем реализации в стране программы импортозамещения. В перспективе, развитие гражданского сектора этого аэродрома позволит перенести в «Раменское» и операционную базу JTC, что позволит существенно снизить эксплуатационные расходы с одновременным улучшением качества обслуживания и повышением уровня безопасности и конфиденциальности полетов наших клиентов.

В планировании самолетного парка мы делаем упор на приобретение воздушных судов легкого и среднего класса, таких как хорошо зарекомендовавшие себя на российском рынке Cessna Citation и Hawker 800 серии. Вполне обоснованно мы ожидаем возрождение российского внутреннего рынка деловых поездок, чему в немалой степени способствуют введенные внешние визовые и экономические ограничения, стимулирующие рост деловых и развлекательных поездок внутри страны.

Нами подготовлен ряд новых продуктов для членов JTC, включающий предложения по использованию комфортабельного автомобильного офиса JTC для наземной доставки от офиса компании к трапу самолета или вертолетной трансфер до места жительства или ведения бизнеса. Мобильный офис оснащен всеми видами связи, Интернетом небольшим баром с кофеваркой, что позволяет продолжать офисную работу на пути в/из аэропорт, не теряя ни минуты ценного рабочего времени. Мы работаем также над предоставлением членам JTC on-line доступа через сайт к услугам клуба.



продолжение ►



**Как на деятельности ЛТС могут сказаться изменения отраслевого регулирования и призывы запретить иностранную регистрацию ВС отечественным операторам?**

ГК «АВКОМ» всегда придерживалась принципиальной позиции регистрации своих воздушных судов в Российском регистре, поэтому все частные самолеты ЛТС а также самолеты других компаний ГК «АВКОМ» оформлены в российской регистрации, что снимает ограничения на выполнение полетов внутри России, хотя и надо признаться российская авиационная бюрократия иногда доставляет немало хлопот, зачастую создавая искусственные бюрократические барьеры или предъявляя необоснованные, часто просто бессмысленные требования.

Россия всегда признавалась ведущей мировой авиационной державой и порой становится просто стыдно за российские авиационные власти, стремя-

щиеся сложить с себя ответственность за эксплуатацию импортных ВС заключением соглашений под рекомендациями 83-бис ИКАО - рекомендациями, специально разработанными ИКАО для развивающихся стран Африки, Азии и Латинской Америки. И только в последние годы руководство Минтранса стало уделять больше внимания созданию отечественной нормативной базы, основанной на современных методах эксплуатационного контроля деятельности отечественных операторов деловой авиации.

**Какие инфраструктурные изменения происходят в сфере наземного обслуживания деловой авиации в российских аэропортах?**

Можно отметить некоторые положительные изменения в аэропортовой инфраструктуре деловой авиации, происходящие вследствие нормального развития конкуренции в предоставлении обслуживания. Так появление в Санкт-Петербургском «Пулково»

двух альтернативных центров обслуживания, развитие аэропорта Остафьево и перспективного проекта АОН на аэродроме Раменское в московском аэроузле заметно повлияли на уровень цен обслуживания деловой авиации в аэропортах Москвы и Северо-Западного региона.

К сожалению, по-прежнему острой остается проблема отсутствия надлежащей инфраструктуры деловой авиации и АОН в российских региональных аэропортах на фоне непомерно высоких монополизированных цен на аэропортовое обслуживание пассажиров и воздушных судов бизнес-авиации. И, если в московских аэропортах относительно высокие цены на аэропортовое обслуживание соответствуют качеству и стандартам обслуживания бизнес-авиации, цены в других российских аэропортах, особенно аэропортах южных регионах России превышают средневропейские в несколько раз при полном отсутствии в этих аэропортах инфраструктуры обслуживания для деловой авиации. Надо отметить также и не всегда оправданную практику региональных аэропортов в предоставлении обслуживания от лица аэропорта несертифицированными фирмами, не имеющими ни оборудования, ни квалифицированного персонала и, зачастую просто переписывающих счета аэропорта за обслуживание с пяти- или десятикратным увеличением. Такая практика завышенных цен особенно губительно сказывается на развитии легкой авиации и АОН, вынужденной искать альтернативные площадки в виде полузаброшенных аэродромов бывшего ДОСААФ или частных аэродромов, не всегда обеспечивающих должный уровень безопасности полетов. Видимо, Минтрансу и Росавиации еще немало предстоит сделать для нормализации ситуации и возвращения деловой авиации и АОН в региональные аэропорты.



## В фокусе: А-Групп, FBO Пулково

*BizavWeek продолжает серию материалов, посвященных работе отечественных FBO. Цель публикаций – не просто подробный рассказ о комплексах и перечнях услуг, а подробная инструкция для пользователей, которая поможет беспрепятственно ориентироваться не только пассажирам, но и операторам, а также владельцам воздушных судов. Сегодня мы плавно перемещаемся из Москвы в Северную Столицу и наш рассказ о комплексе FBO А-Групп в Пулково, который известен не только своими возможностями по обслуживанию рейсов деловой авиации, но и непревзойденным архитектурным решением пассажирского терминала, о котором мы расскажем в ближайших выпусках.*

### Локация

FBO Пулково компании А-Групп расположен на территории аэровокзального комплекса Пулково-2 одноименного аэропорта. Аэродром «Пулково» относится к классу А, зарегистрирован в государственном реестре гражданских аэродромов Российской Федерации, имеет Свидетельство о государственной регистрации и годности аэродрома к эксплуатации № 60, подтверждающее пригодность аэродрома для международных полетов. Аэродром имеет две параллельные независимые взлетно-посадочные полосы с искусственным покрытием (76 взлетно-летных операций в час), систему магистральных, соединительных и вспомогательных рулежных дорожек, восьмью катего-

рию по уровню требуемой пожарной защиты. Длина взлетно-посадочных полос 3397 и 3780 метров. В аэропорту Пулково операции взлета и посадки могут осуществляться независимо от метеоусловий. Режим работы 24/7. Аэропорт неслозируемый.

FBO Пулково компании А-Групп состоит из Терминала А для обслуживания пассажиров деловой авиации, ангарного комплекса, вертолетной площадки «Ленинград» и технической базы по наземному обслуживанию ВС.

### Терминал деловой авиации

Пассажиры FBO А-Групп в Пулково проходят необходимые предполетные формальности в уникальном историческом здании терминала. Реставрация терминала, который является памятником культурного наследия, завершилась в начале 2013 года, и уже в марте 2013 года терминал распахнул свои гостеприимные двери для первых пассажиров. К услугам пассажиров и сопровождающих их лиц предлагается: комфортный зал ожидания, рассчитанный на 60 посадочных мест, бар, телевизоры, свободный Wi-Fi интернет доступ, 2 отдельные VIP-комнаты для комфортного размещения до 7 гостей. Ожидая посадки в самолет, пассажиры могут насладиться великолепными интерьерами, оформленными в стиле «сталинский ампи́р», в том числе удивительной потолочной росписью сцен воздушного парада.

Преимуществом терминала является наличие многофункционального конференц-зала с возможностью проведения деловых встреч, рабочих совещаний и круглых столов как по вылету, так и по прилету. Зал располагает всем оборудованием, необходимым



продолжение 

для проведения презентаций, удобное расположение и высокий уровень конфиденциальности позволяет экономить время для проведения деловых встреч и переговоров.

При необходимости и по желанию пассажиров обеспечивается трансфер по городу на вертолетах, на лимузинах или автомобилях повышенной комфортности.

Для членов экипажей воздушных судов предусмотрена комната отдыха, оборудованная всем необходимым для комфортного ожидания и подготовки к рейсу.

#### **Ангарный комплекс**

Ангарный комплекс А-Групп в Пулково состоит из двух секций, общая площадь которых составляет 4800 кв.м. Ангар способен одновременно разместить до 7

бизнес-джетов среднего размера. Ангарный комплекс введен в эксплуатацию в ноябре 2011 года и предоставляет услуги по хранению ВС как долгосрочного, так и оперативного размещения ВС.

В июне 2015 года компания А-Групп приступила к строительству нового современного ангарного комплекса. Новый комплекс позволит дополнительно разместить до шести бизнес-джетов среднего размера.

Ангарный комплекс А-Групп, оборудованный современными системами обогрева, вентиляции, кондиционирования и пожаротушения, позволяет обеспечить надежное хранение ВС деловой в любое время года.

#### **Вертолетная площадка «Ленинград»**

В конце августа 2015 года планируется к открытию вертолетная посадочная площадка «Ленинград». Технические характеристики объекта позволяют осуществлять взлет и посадку вертолетов с максимальной посадочной массой до 16 тонн. Площадка, способная принимать как внутренние, так и международные рейсы, расположена в 350 метрах от терминала и ангарного комплекса. Непосредственная близость объекта к местам стоянки ВС и терминалу позволяет сократить время трансфера на бизнес-джет до нескольких минут.

#### **Перрон**

В непосредственной близости от терминала и ангарного комплекса находятся 24 места стоянок на перроне, еще 4 места стоянки на основном перроне аэропорта «Пулково». К услугам пассажиров и экипажей предлагаются 9 комфортабельных автомобилей.



продолжение ►

В распоряжении А-Групп в Пулково находится все необходимое техническое оборудование, требующееся для оперативного и независимого обеспечения наземного обслуживания ВС: самолетный тягач, тележки для заправки самолетов водой и обслуживания туалетов, самолетные водила для различных типов ВС и т.д.

Персонал А-Групп профессионально осуществляет в Пулково деятельность по обеспечению обслужива-

ния ВС на перроне и взаимодействию с экипажами, организации поставки бортового питания, заправке ВС топливом, метеообеспечению, организации трансферов и размещения экипажей в лучших гостиницах города.

***Единый расчетный центр и служба одного окна***

В 2014 году компания А-Групп завершила консолидацию всех объектов и в настоящий момент представ-

ляет собой единую инфраструктуру по обслуживанию рейсов деловой авиации в двух столицах: Московском аэропорту Шереметьево и аэропорту Пулково Северной столицы.

Операционные и финансовые взаимоотношения с Клиентами Группы осуществляются через единый расчетный центр и службу одного окна, доступные по единому номеру телефона в режиме 365/7/24.

