



Минувшая неделя прошла под эгидой Jet Expo. На три дня «Внуково-3» превратился в европейскую «Мекку» деловой авиации. Сюда слетелись бизнес-джеты и вертолеты со всего мира. И особо стоит отметить позитивный настрой участников и гостей выставки, полный перрон и отличную подготовку, которые вселяли оптимизм.

Мы еще долго будем вспоминать выставку, но одно понятно уже сейчас. Хоронить отечественный рынок деловой авиации рано. Пусть с корректировками и принципиально новыми трендами наш рынок неуклюже, но все-таки переживает кризис, которому некоторые скептики прочать еще «пятилетку».

На нынешней выставке настроение гостей и участников было совершенно иным, чем год назад. У людей появился какой-то блеск в глазах и где-то даже азарт. Кстати, мы начали замечать такое еще полгода назад... Видимо – это заразно. Зарубежные участники и гости также отмечают своего рода «весну» в сегменте деловой авиации нашей страны и с удовольствием рассуждают уже не о среднесрочной, а ближайшей перспективе. Так что, как говорится в известном фильме – «будем жить!». А мы в следующие пару месяцев будем отчитываться перед нашими читателями за три прекрасных сентябрьских дня.

И еще радуемся за Bombardier. На прошлой неделе первый опытный бизнес-джет Global 7000 добавлен в канадский регистр воздушных судов. Уже до конца года он должен подняться в воздух. Удачи!



## Трафик опять упал

В последнем летнем месяце в Европе в общей сложности было выполнено 74689 рейсов бизнес-авиации (в июле 2016 года – 85685 полетов), что на 0,9% меньше, чем годом ранее

стр. 23



## Формула успеха

В гостях у BizavWeek Директор Comlux Russia & CIS Михаил Кириллов, который считает, что «успех = уникальное портфолио услуг + команда профессионалов»

стр. 25



## Бизнес подход к бизнес-авиации

Надежда Туровская, директор по маркетингу А-Групп, рассказывает о последних новостях компании и делится своими ощущениями от тех процессов, которые мы наблюдаем на российском рынке бизнес-перевозок

стр. 28



## На пороге перемен

Михаил Титов: следующий год может принести нам сюрпризы в виде существенных измерений трендов развития

стр. 31

# Gulfstream G650



## 11-ая Международная выставка деловой авиации JetExpo-2016 открылась во Внуково-3

В Центре Бизнес-Авиации Внуково-3 открылась 11-ая Международная выставка деловой авиации JetExpo-2016.

На торжественной церемонии открытия выставки с приветственным словом выступили генеральный директор Международного аэропорта Внуково Василий Егорович Александров, управляющий директор Центра Бизнес-Авиации Внуково-3 Георгий Владимирович Шаров и генеральный директор «Jet Transfer» Александр Юрьевич Евдокимов.

Кроме того, в рамках открытия выставки управляющий директор Lufthansa Bombardier Aviation Services Кристоф Майеррозе, и генеральный директор Vostok Technical Service Jets Андрей Акопов подписали договор о сотрудничестве для создания центра по техническому обслуживанию во Внуково-3.

На выставке представлено более 27 единиц техники, в том числе Airbus, Boeing, Cessna Aircraft, Bell Helicopter, Dassault Aviation и другие.

Международная выставка деловой авиации JetExpo-2016 проходит в Центре Бизнес-Авиации Внуково-3 с 8 по 10 сентября. Близость выставочного павильона, площадь которого составляет 5000 кв. м, и статической экспозиции дает множество преимуществ как для участников, так и для посетителей выставки JetExpo-2016.

Поскольку деловая авиация является одной из самых быстрорастущих и перспективных отраслей российского рынка, выставка деловой авиации JetExpo-2016 не только повышает престиж Российской Федерации на мировой арене, но и открывает новые горизонты для зарубежных компаний на российском рынке.



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

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

## ВАСА борется с кибератаками

На 438-м заседании Совета ВАСА (Baltic Air Charter Association) было сообщено о том, что все большее число европейских брокеров и операторов становятся жертвами кибератак.

По данным ассоциации, IT-преступники заинтересовались отраслью бизнес-авиации и начали активно взламывать внутренние IT-системы брокеров и операторов с целью получить доступ к банковским счетам и персональной информации. Нападения уже произошли в Великобритании и Европе.

ВАСА понимает, что это было проблемой в течение некоторого времени, но эскалация нападений в последние месяцы довольно тревожна. По мнению ассоциации, это скоординированная кампания, ориентированная на операторов и брокеров бизнес-авиации с целью получения значительных сумм денег. В некоторых случаях нападения произошли с помощью электронной почты и аккаунтов недавно ушедших сотрудников. ВАСА предупреждает членов о такой угрозе и подчеркивает важность обеспече-

ния безопасности веб-сайтов компаний, IT и платежных систем.

Председатель ВАСА Ричард Мамфорд комментирует: «Число кибератак выросло довольно значительно. ВАСА советует своим членам и всем остальным компаниям быть чрезвычайно бдительными и все время контролировать все операции, как внутренние, так и внешние».

«Совет был поставлен в известность, что некоторые компании были атакованы с использованием аккаунтов недавно уволенных сотрудников. Профилактика лучше, чем исправление ошибок, и поэтому мы решили выпустить данное предупреждение. Чтобы подчеркнуть важность защиты, ВАСА планирует провести однодневный симпозиум-тренинг, чтобы рассказать брокерам и операторам о рисках, а также поощрять обмен опытом и идеями и помочь сформулировать меры, которые можно предпринять, чтобы свести к минимуму вероятность кибератак», - заключил он.





FBO SHEREMETYEVO  
FBO PULKOVO



ПОЛНЫЙ КОМПЛЕКС УСЛУГ  
**ЕДИНЫЙ ЦЕНТР ПРОДАЖ**  
**+7 (495) 981 38 26**

### Шереметьево & Пулково

<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Терминалы бизнес-авиации</li> <li>▪ Хранение воздушных судов</li> <li>▪ Наземное обслуживание</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Обеспечение полетов</li> <li>▪ Вертолетный трансфер в аэропорт</li> </ul>
---	--

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

LEARJET CHALLENGER GLOBAL

# БРОСАЯ ВЫЗОВ



[BUSINESSAIRCRAFT.BOMBARDIER.COM](http://BUSINESSAIRCRAFT.BOMBARDIER.COM)

**BOMBARDIER**

Bombardier, Learjet, Challenger and Global are trademarks of Bombardier Inc. or its subsidiaries. © 2016 Bombardier Inc. All rights reserved.

## Встречаемся в Геленджике

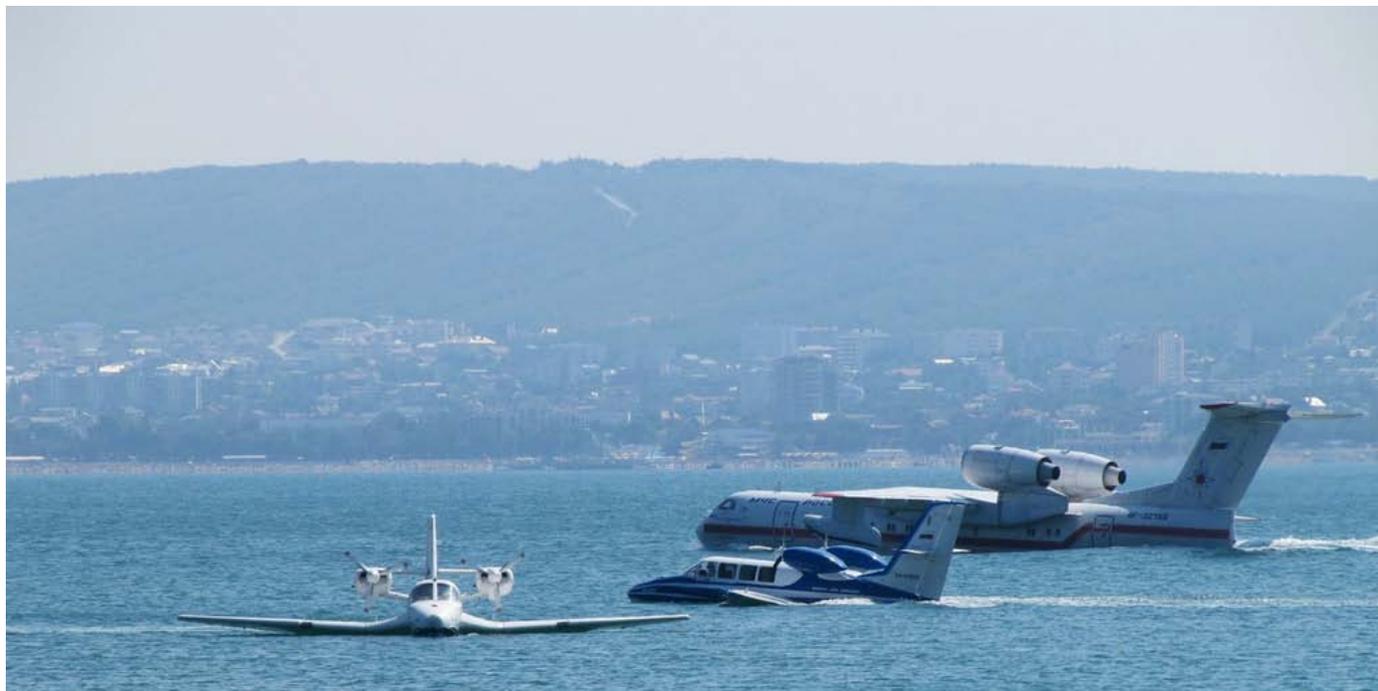
23 сентября 2016 года в рамках Международной выставки и научной конференции по гидроавиации ГИДРОАВИАСАЛОН-2016 состоится форум «Развитие деловой авиации в южных регионах России». Организатор форума – Объединенная Национальная Ассоциация Деловой Авиации (ОНАДА).

Форум пройдет с 10.00 до 13.00, место проведения – Гидробаза ТАНТК им. Г.М. Бериева, Конференц-зал №1.

Первые мероприятия состоялись в рамках деловой программы выставки Гидроавиасалон – 2012 и Гидроавиасалон – 2014 и получили высокую оценку участников собрания и организаторов выставки. Программа включала в себя доклады, посвященные

развитию инфраструктуры аэропортов Краснодарского края в преддверии Олимпиады в Сочи в 2014 году, общим и локальным тенденциям развития деловой авиации в регионе, а также организации летно-технической эксплуатации воздушных судов деловой авиации, роли международных отраслевых объединений в развитии отрасли, принципам организации работы авиационных центров.

В этом году ОНАДА вновь приглашает всех, кто заинтересован в обсуждении актуальных вопросов отрасли собраться в Геленджике. Среди вопросов, включенных в программу – тенденции развития деловой авиации, обслуживание деловой авиации в аэропортах, развитие сектора сервисных компаний.



**SkyClean**

профессиональный  
авиационный  
клининг

ШЕРЕМЕТЬЕВО • ДОМОДЕДОВО • ОСТАФЬЕВО

## Три года в России

В этом году компания Satcom Direct (SD) отмечает третий год официального присутствия в России и СНГ. В рамках выставки Jet Expo компания пред-



ставила профессионалам в области деловой авиации свою новейшую разработку – SD Pro – интегрированную платформу для авиации. Кроме того, компания продемонстрировала первый в своем роде сервис автоматизированных бортовых журналов SD Flight Logs, который является дополнением к SD Pro.

Посетители выставки смогли также познакомиться с недавней разработкой в сфере оборудования – SD WiFi Hub, который может выступать как дополнение к роутеру SDR на дальнемагистральных самолетах, так и обеспечить ряд функций на легких и средних воздушных судах в качестве самостоятельного технического решения, будучи самым компактным и легким роутером в отрасли.

Российский рынок показывает уверенный спрос на весь спектр услуг Satcom Direct, включая оборудование и связанные с ним услуги, такие как Global VT – сервис для голосовой связи в полете при помощи собственного смартфона. В рамках выставки Jet Expo посетители смогли подробнее познакомиться с новыми технологиями в сфере спутниковой связи, а именно с новой спутниковой сетью Inmarsat Ka-band JetConnex, для которой SD является одним из лидирующих провайдеров.

«Рынок России и СНГ был и остается одним из ключевых для компании. Здесь весьма требовательные клиенты и спрос на качественные услуги связи постоянно растет. SD предоставляет именно такой уровень сервиса, постоянно внедряя новые разработки и обеспечивая высококлассную техническую поддержку клиентам в этом регионе и по всему миру» - говорит Евгений Пашков, Директор по развитию бизнеса в России и СНГ.

# IMPOSSIBLE IS JUST A DARE.

Rethink Convention.

 **EMBRAER**  
Executive Jets



[EmbraerExecutiveJets.com](http://EmbraerExecutiveJets.com)

## Dexter будет обслуживать самолеты в Швейцарии

Компания «Авиа Менеджмент Групп», оператор авиатакси Dexter, выбрала компанию RUAG Aviation в качестве партнера для обслуживания своего парка самолетов Pilatus PC-12. В компании подчеркнули, что на принятие этого решения повлияла надежность и короткие сроки выполнения работ провайдером ТОиР. На сегодняшний день RUAG Aviation имеет полные и бессрочные сертификаты на выполнение работ по ТОиР, выданные российскими авиационными властями.

Швейцарская компания RUAG Aviation, базирующаяся в Женеве, с ноября прошлого года уже завершила тяжелые проверки технического состояния на пяти Pilatus PC-12 Dexter. В настоящее время российский оператор эксплуатирует флот из десяти PC-12.

Генеральный директор «Авиа Менеджмент Групп»

Эльбрус Саламов поясняет: «Мы работаем в очень динамичной среде. Наши самолеты должны быть доступны, когда требуется нашим клиентам, и они должны надежно летать. Абсолютно необходимо, чтобы наш технический партнер в полной мере понимал это, и выполнял свои работы с таким же подходом. RUAG Aviation зарекомендовал себя как надежный и качественный партнер ТОиР. Он последовательно и в короткий срок выполняет свои обещания, поэтому мы можем гарантировать доступность воздушных судов, а также летать, когда и где нам это необходимо».

Напомним, что недавно швейцарская группа компаний RUAG Aviation получила одобрение российских авиационных регуляторов (Росавиация) на осуществление технического обслуживания и ремонта воздушных судов с российской регистрацией (сертификат № 2021140085).





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

ЦЕНТР БИЗНЕС-АВИАЦИИ В РИГЕ





**ЛУЧШИЙ FBO В ЕВРОПЕ**  
ОБЛАДАТЕЛЬ ПРЕМИИ  
«SAPPHIRE PEGASUS AWARD»

[www.riga.aero](http://www.riga.aero)

## Сириус-Аэро получила Part-TCO

Авиакомпания «Сириус-Аэро» получила авторизацию Европейского агентства авиационной безопасности (EASA) в соответствии с требованиями правил Part-TCO (Third Country Operators).

Авторизация позволяет эксплуатанту получать разрешения на выполнение коммерческих перевозок в страны-члены EASA без индивидуальной аккредитации в отдельных государствах - членах EASA (большинство стран Европы и ряд островных океанских территорий). Теперь процесс получения разрешений на полеты в Европу будет более простым и

быстрым, что повысит оперативность обеспечения срочных вылетов на бизнес-джетах авиакомпании в Европу.

Данная аккредитация пока является добровольной, но с конца 2016 года станет обязательной для всех эксплуатантов из государств, не входящих в EASA. На данный момент в парке «Сириус-Аэро» эксплуатируется десять самолетов, в том числе три Hawker-700, два Hawker-850XP, один Hawker-1000A, один Legacy 600, два Ту-134 и Як-42.



**Gulfstream**

SILK WAY BUSINESS AVIATION



Представляем совершенно новый  
**G650**

## PhilJets делает ставку на H130

Филиппинский оператор PhilJets (входит в Philjets Group) и Airbus Helicopters заключили контракт на поставку двух вертолетов H130 (ранее EC130 T2). Первая машина придет в распоряжение компании уже в декабре текущего года, вторая – в первом квартале 2017 года. Сейчас парк PhilJets состоит из пяти вертолетов Airbus Helicopters (H130 и AS350 B2 Ecureuil), которые имеют VIP конфигурацию. Ранее в этом году был заказан и первый Bell 505. Все вертолеты используются в качестве корпоративного транспорта и выполняют полеты внутри страны. Но оператор развивает и новое направление – туризм. В PhilJets отмечают особый интерес к полетам на Пинатубо, вулкан Тааль и обзорные экскурсии вдоль Манильского залива.

PhilJets - многопрофильная компания, работающая в различных нишах: в сфере добычи полезных иско-

паемых, геодезической съемки (сейсморазведочные работы, электромагнитная разведка, вертикальное ориентирование, перевозка грузов) и заканчивая специальными миссиями, такими как проверка линий электропередач, весь спектр подъемных и строительных работ. Оператор имеет собственный сервисный центр и центр подготовки персонала. С прошлого года оператор предлагает услуги менеджмента воздушных судов, а также работает в качестве авиационного брокера.

Многофункциональный легкий однодвигательный вертолет Airbus Helicopters H130 (ранее Eurocopter EC130 T2) – модификация версии EC130 B4. Просторная кабина вмещает одного пилота и шесть пассажиров. H130 является одним из наиболее популярных вертолетов в мире.



**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  
ОФИЦИАЛЬНЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ NEXTANT AEROSPACE В СНГ И БАЛТИИ

nextant aerospace

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



## Первый Global 7000 получил бортовой номер

Первый опытный бизнес-джет Global 7000 производства Bombardier добавлен в канадский регистр воздушных судов. В настоящее время продолжается подготовка первого прототипа ультрадального самолета к выкатке из цеха сборочного предприятия компании в Торонто, которая должна состояться в четвертом квартале.

Самолет с заводским номером 70001 – первый из четырех опытных экземпляров, которые сейчас находятся на различных стадиях производства – получил согласно реестру министерства транспорта Канады регистрационный номер C-GLBO. Модель бизнес-джета в реестре обозначена как BD-700-2A12.

Global 7000 был анонсирован в 2010 году. Но из-за некоторых проблем с разработкой, в том числе из-за решения Bombardier в 2015 году перепроектировать крыло, график программы сместился на два года. Также задерживается сертификация двигателя GE Aviation Passport, и в настоящее время планируется его ввод в строй в конце 2018 года.

12-местный Global 7000 стоимостью \$73 млн. имеет расчетную максимальную дальность 7300 морских миль (13520 км) и максимальную скорость 0,925 Маха. В кабине экипажа будет установлен комплекс Rockwell Pro Line Fusion и боковые ручки управления вместо традиционных штурвалов.



## Ваш надежный партнер в Европе

Кредитование под залог  
люксовых активов,  
бизнес-джетов и яхт

Сумма кредита:  
от 2 000 000 EUR  
Валюта: EUR, USD  
График погашения:  
до 10 лет



Более подробно с условиями финансирования  
можно ознакомиться на [www.rietumu.ru](http://www.rietumu.ru)

## «Ансат» получил новый регламент

Легкий многоцелевой гражданский вертолет «Ансат» с гидромеханической системой управления получил одобрение главного изменения от Минтранса России и Федерального агентства воздушного транспорта на модификацию инструкций по поддержанию летной годности и Руководства по летной эксплуатации вертолета.

Главное изменение заключается в разработке нового Регламента технического обслуживания, адаптированного под современные требования технического обслуживания воздушных судов гражданской авиации и связанных с этим изменений Руководства по технической эксплуатации и Руководства по летной эксплуатации.

В новом издании Регламента технического обслуживания вертолета «Ансат» объединены работы по поддержанию летной годности всех одобренных мо-

дификаций типовой конструкции: грузовой (базовой), санитарной и пассажирской (в том числе и в варианте «Салон-VIP»). Целью изменения является снижение издержек эксплуатации при условии сохранения уровня безопасности полетов вертолета, предусмотренного нормами летной годности. Дополнительно к стандартной модели периодического технического обслуживания (по часам налета) введены календарная и прогрессивная модели, переход на которые эксплуатант может осуществлять исходя из ожидаемого времени налета воздушного судна и условий эксплуатации.

Процедуры поддержания летной годности включают в себя традиционную предполетную и послеполетную подготовки, которые могут выполняться силами как инженерного персонала, так и летного экипажа, а также такие формы технического обслуживания (ТО), как оперативное, периодическое, специальное, ТО при хранении и сезонное ТО.



НИКА  
РОССИЯ



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

## Безопасный июль

Согласно данным USHST (U.S. Helicopter Safety Team), уровень аварийности гражданских вертолетов в США продолжает падать, и прошедший июль стал вторым по безопасности июлем в отрасли за более чем 30 лет. В целом, в первые шесть месяцев 2016 года относительное количество авиационных происшествий с гражданскими вертолетами в Соединенных Штатах снизилось по сравнению со уровнем в 2015 году, 3,28 случая на 100 тысяч летных часов по сравнению с 3,73 – в 2015 году.

Тем не менее, в течение первых шести месяцев текущего года аварии со смертельным исходом показали некоторый рост, до 0,54 случая на 100000 летных часов по сравнению с 0,52 - за весь 2015 год. Но экс-

перты USHST отмечают, что эти цифры укладываются в пределы целевых показателей организации, в соответствии с которыми аварийность со смертельным исходом в течение всего текущего года не должна превышать 0,73 случая на 100000 летных часов, а общий уровень аварийности со смертельным исходом к 2019 году должен опуститься до 0,61 происшествия на 100000 летных часов.

В USHST также указывают, что традиционно июль является худшим месяцем года с точки зрения аварийности, но в этом году он стал вторым самым безопасным июлем за 34 лет – всего 13 происшествий и два смертельных исхода, в отличие от среднего показателя июля в 19 аварий.



# ДЛЯ ЦЕНИТЕЛЕЙ ВЕРТОЛЁТНОЙ ТЕХНИКИ



## AW139

+7 495 945-52-00

EXCLASES Holdings Ltd.

exclusive distributor of **LEONARDO**  
HELICOPTERS

## Очередные Phenom 300 отправляются в Китай

До конца текущего года парк китайской Colorful Yunnan General Aviation (входит в Yunnan Airport Group) пополнится двумя легкими бизнес-джетами Phenom 300 производства Embraer. Контракт на поставку был подписан на прошлой неделе.

Как отметил на церемонии подписания Тан Хуефан (председатель совета директоров Colorful Yunnan General Aviation и глава Yunnan Airport Group), самолеты будут использоваться в различных нишах – от медицинской эвакуации до бизнес-чартеров, что еще раз подтверждает универсальность воздушного судна. «С помощью Phenom 300 мы будем постепенно расширять свои услуги в провинции Юньнань и предлагать эффективное дополнение, а вернее альтернативу,

нашей авиационной сети. Phenom 300 действительно бестселлер, позволяющий оперативно решать множество задач. Недаром на протяжении последних трех лет, самолет является лидером поставок», - сказал он.

Напомним, что Embraer Phenom 300 третий год подряд становится самым массовым поставляемым бизнес-джетом в мире. В 2015 году бразильский производитель передал заказчикам 70 самолетов данного типа. Являясь одним из самых привлекательных легких бизнес-джетов для долеговых программ, чартерных и корпоративных полетов, а также для частного использования, в настоящее время в 30 странах эксплуатируется более 320 самолетов

Phenom 300. На сегодняшний день флот налетал в общей сложности почти 300000 часов. Phenom 300 также стал наиболее поставляемым бизнес-джетом в 2013 и 2014 годах.

По данным GAMA, в 2015 году Phenom 300 было поставлено на 29 штук больше, чем его ближайшего конкурента – Cessna Citation M2.

Согласно отчету GAMA за 2015 год, доля рынка Embraer Executive Jets по поставкам возросла до 17%. В 2015 году подразделение деловых самолетов Embraer поставило 120 бизнес-джетов семейств Phenom, Legacy и Lineage, что стало наибольшим количеством за последние пять лет.



## Cessna Caravan уступит место новым джетам

Textron Aviation переведет производство семейства одномоторных турбовинтовых самолетов Cessna Caravan из Вичита, штат Канзас на другой завод г. Индепенденс (115 миль от нынешнего места производства) в том же штате. Это будет сделано для того, чтобы освободить производственные мощности для трех новых моделей производителя.

Вместо сборки Караванов завод в Вичита будет сосредоточен на бизнес-джетах Citation Longitude и Hemisphere и турбовинтовом одномоторном Denali.

Textron Aviation не называет дату переезда в Индепенденс, но это, вероятно, произойдет в краткосрочной или среднесрочной перспективе, учитывая график новых проектов, которые планируется ввести в строй в ближайшие пять лет.

Суперсредний Longitude будет первым из новых самолетов, разработанных с чистого листа, введен в строй, а его поставки запланированы на 2017 год. Турбовинтовой Denali должен совершить первый полет в

2018 году, а поступить в эксплуатацию – в 2021 году. Бизнес-джет с большим салоном Hemisphere должен приступить к сертификационным испытаниям в 2019 году.

Завод в Индепенденс, построенный 20 лет назад, в настоящее время производит бизнес-джеты начального уровня M2 и Mustang, а также поршневые Stationair 206 HD, TTx, Skylane 182 и Skyhawk 172.

Caravan производится в Вичита и в Шицзячжуан, Китай, на совместном предприятии Textron и AVIC Aircraft (только для китайских клиентов). Самолет был введен в эксплуатацию в 1984 г. В настоящее время линейка состоит из базовой модели, получившей индекс 20, и более мощного и длинного Grand Caravan EX.

По данным Flightglobal, мировой флот насчитывает более 2200 Caravan. В первой половине 2016 года Textron поставил 32 самолета - семь модели 208 и 25 – EX.



**PILATUS**

**PILATUS PC-12NG**  
обновленная модель 2016 года

528 км/ч	3417 км
Максимальная скорость	Максимальная дальность

**NESTEROV AVIATION**

Авторизованный центр продаж Pilatus PC-12  
sales@nesterovavia.com    www.nesterovavia.aero

## «Хелипорты России» хотят в сентябре открыть центр в Ульяновске

«Хелипорты России» планируют открыть вертолетный центр в Ульяновске в сентябре 2016 года, сообщает РИА Новости со ссылкой на правительство Ульяновской области.

«В сентябре запланировано открытие вертолетного центра НП «Хелипорт-Ульяновск», инновационного и амбициозного проекта по развитию малой авиации в России», — говорится в сообщении.

По словам губернатора региона Сергея Морозова, этот центр является одним из самых крупных в

России и позволит области решить комплекс задач, в том числе осуществлять доставку работников здравоохранения в труднодоступные районы, вести мониторинг состояния лесных массивов и сельскохозяйственных угодий.

Ранее председатель совета директоров «Хелипорты России» Александр Хрусталева сообщил, что строительство вертодрома в Ульяновске началось летом 2014 года. Инвестиции в проект составили около 700 миллионов рублей.



14 октября 2016 года, Санкт-Петербург

## Шестая конференция по воздушному праву



Темы дискуссионных панелей

### Президентская библиотека имени Б.Н. Ельцина

- 10.00-11.15** МЕЖДУНАРОДНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО В ОБЛАСТИ ВОЗДУШНОГО ТРАНСПОРТА
- 11.45-13.00** АВИАЦИОННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ В СОВРЕМЕННЫХ РЕАЛИЯХ
- 14.30-15.30** ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ВОЗДУШНОГО ПЕРЕВОЗЧИКА
- 15.30-16.30** АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ АВИАЦИОННОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ И ЛИЗИНГА
- 17.00-18.00** ГРАЖДАНСКОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ БЕСПИЛОТНЫХ ВОЗДУШНЫХ СУДОВ

Оргкомитет:

+7 800 500-17-66 доб. 4

+7 812 961-61-96

conf@aerohelp.com

сайт конференции - [www.airlaw.ru](http://www.airlaw.ru)

## Bombardier провел 75 тяжелых форм на Global

Сеть технических центров Bombardier Business Aircraft провела уже более 75 120-месячных тяжелых инспекций на бизнес-джетах семейства Global. В настоящее время по всему миру правительствами, долевыми и чартерными операторами и частными владельцами эксплуатируется более 700 самолетов Global. Эксплуатируемый парк этого семейства бизнес-джетов выполнил около 700000 посадок и налетал около 2 млн. часов.

Выполнение Bombardier Business Aircraft более 75 тяжелых инспекций на самолетах Global демонстрирует лидерство сети сервисных центров компании в обеспечении технического обслуживания тяжелых самолетов Bombardier. 120-месячный осмотр является одним из самых значительных событий в жизнен-

ном цикле самолета. Он проводится через десять лет эксплуатации и требует полной разборки фюзеляжа, силовой структуры и шасси для детального осмотра. Владельцы также могут во время осмотра заказать дополнительные работы, такие как покраска, установка и модификация бортового оборудования и средств связи, а также обновление салона.

Сеть сервисных центров Bombardier Business Aircraft состоит из семи собственных объектов и 15 мобильных подразделений реагирования по всему миру, которые оборудованы для поддержки бизнес-джетов семейств Learjet, Challenger и Global. Клиенты Bombardier Business Aircraft также имеют доступ к сети из почти 50 авторизованных сервисных центров по всему миру.



## Falcon 7X шагает по стране

Российская компания «Газпром авиа» получила третий с начала года бизнес-джет Dassault Falcon 7X. Воздушное судно (RA-09603) перелетело в Россию и внесено в свидетельство эксплуатанта компании. Самолет будет эксплуатироваться в интересах дочерних компаний холдинга «Газпром». Об этом BizavNews сообщил источник, близкий к теме контракта.

Сейчас, по данным Росавиации, «Газпром авиа» эксплуатирует бизнес-джеты Falcon 900B и 900EX EASy (два и четыре самолета соответственно), а также три Falcon 7X. Напомним, что весной текущего года компания получила с завода производителя два новых борта. Еще один Falcon 7X эксплуатируется компанией на правах аренды.

В 2016 г. авиапредприятие «Газпром авиа» готовится стать единственным на территории постсоветского пространства и стран Восточной Европы авторизованным центром по оперативному и базовому техническому обслуживанию бизнес-джетов производства французской компании Dassault Aviation.

В рамках сертификатов EASA Part 145, OTAR-145 и ФАП-145 специалисты «Газпром авиа» выполняют техобслуживание бизнес-джетов Falcon 900/2000/7X различных модификаций до форм A-check включительно. В аэропорту Остафьево у «Газпром авиа» есть два ангарных комплекса, способных одновременно вместить 11 ВС типа Falcon 900.

## Dassault развивает сеть послепродажной поддержки в России

Оптимизация послепродажного обслуживания – один из основных приоритетов компании Dassault. Согласно недавно проведенным исследованиям, компания является лидером отрасли с точки зрения надежности самолетов, а также качества и функциональности технической поддержки.

С целью обеспечить российским операторам послепродажные услуги высшего класса, компания Dassault в последние годы значительно укрепила и расширила свою региональную сервисную сеть. В дополнение к спутниковому центру Dassault Falcon Services, который открылся во Внуково-3 три года назад, производитель планирует создать во Внуково

новый склад запчастей для дальнейшего упрощения дистрибуции комплектующих по России. Компания ввела новую должность технического представителя по региону, который будет базироваться в Москве.

В течение последних двух лет российским заказчикам также предоставлялась услуга Falcon Response – новый комплексный AOG-сервис компании Dassault. Несколько эксплуатантов смогли разрешить возникшие затруднения благодаря помощи, оперативно предоставленной с помощью самолета Falcon 900. Этот борт может при необходимости использоваться в качестве резервного, что является первой подобной услугой в отрасли.



## 10% всех самолетов ACJ приходятся на СНГ

В преддверии московской выставки Jet Expo 2016 представители Airbus Corporate Jets (дочернее подразделение по производству деловых самолетов европейского авиапроизводителя Airbus) провели традиционный брифинг для российских журналистов. В рамках встречи были затронуты разнообразные темы, от презентаций новых концептов до анализа рынка.

Как рассказал BizavNews директор по маркетингу компании ACJ Дэвид Вилупиллаи, в настоящее время на постсоветском пространстве (Россия и страны СНГ) эксплуатируется 15 самолетов семейства ACJ (14 ACJ 319/320 и один ACJ340), что составляет более 10% от мирового парка. По состоянию на сентябрь 2016 года производитель поставил 130 самолетов семейства ACJ и более 50-ти широкофюзеляжных лайнеров в VIP конфигурации. Г-н Вилупиллаи также подтвердил, что в настоящее время компания получила шесть заказов на самолеты ACJneo, из которых два ACJ319neo и четыре ACJ320neo. Среди заказчиков: Acropolis Aviation, Comlux, K5 Aviation и три клиента, которые не пожелали раскрыть свои имена (по данным BizavNews, речь идет о саудовской Alpha Star Aviation и частных клиентах из Китая).

В рамках брифинга российским журналистам был представлен и новый директор по развитию бизнеса ACJ в России и странах СНГ Геннадий Харламов, который пришел в компанию из EastUnion (Cessna ASR), где занимал должность директора по продажам в СНГ.

Рассказывая о программе Neo, г-н Вилупиллаи отметил, что в компании весьма довольны ходом ее реализации. Напомним, что семейство Neo представлено двумя машинами: ACJ319 и ACJ320. 319-я

модель будет иметь беспрецедентную дальность в 12500 км (восемь пассажиров и более 15-ти часов полетного времени без дозаправки), а ACJ320 с 25-ю пассажирами на борту будет летать на расстояния в 11100 км (более 13 часов в воздухе). Первые поставки ACJ320neo и ACJ319neo должны начаться в четвертом квартале 2018 года и втором квартале 2019 года, соответственно. Самолеты семейства ACJneo будут оборудованы новейшими двигателями (LEAP-1A от CFM или PW1100G от P&W), оснащены законцовками крыла Sharklets, а также будут отличаться более удобным и просторным салоном. Благодаря аэродинамическим улучшениям, удастся значительно сократить расход топлива, а также увеличить дальность и полезную нагрузку.

«Нам приятно, что портфель заказов на самолеты ACJneo растет, особенно приятен тот факт, что эти самолеты заказывают текущие эксплуатанты ACJ. Это большой кредит доверия к нашему продукту. ACJneo предложит эксплуатантам еще больше преимуществ: улучшенный комфорт, большая дальность, высокая экономичность. Самолеты ACJ задают новые стандарты на рынке деловых авиаперевозок, как с точки зрения пассажирского комфорта, так и с точки зрения операционной эффективности. Именно этим лайнерам в большинстве случаев отдают предпочтение операторы и частные заказчики. Опыт эксплуатации этих лайнеров показал, что клиенты высоко ценят высокий уровень комфорта, увеличенное индивидуальное пространство, а также возможность свободного передвижения на борту. Кроме того, эти самолеты воплощают в себе все самые передовые технологические разработки: ЭДСУ, композитные материалы, улучшенная авионика и системы навигации, оперативная техническая поддержка по всему миру», - комментирует г-н Вилупиллаи.



В заключении г-н Вилупиллаи представил российским журналистам проект новой версии бизнес-джета A350 XWB с опцией Easyfit, которая позволяет упростить и оптимизировать процесс установки пассажирского салона. Площадь салона ACJ350 XWB составляет 270 м2, что соответствует площади нескольких загородных домов и позволяет создать на борту исключительные интерьеры, способные удовлетворить запросы даже самых взыскательных заказчиков. ACJA350 будет также представлен в варианте с увеличенной дальностью полета: он сможет перевозить 25 пассажиров на дальность до 20000км, что эквивалентно 22 часам полета.

## Репетиция перед Jet Expo

Российская компания Nesterov Aviation (авторизованный центр швейцарского авиапроизводителя Pilatus Aircraft по продажам турбовинтовых самолетов PC-12 на территории России) в преддверии московской выставки Jet Expo 2016 совершила демонстрационный тур в Уфу и Казань на своей флагманской машине – PC-12NG. После турне самолет отправился во Внуково-3, где был продемонстрирован посетителям выставки деловой авиации. В рамках мероприятия самолет-демонстратор осмотрели потенциальные покупатели, среди которых были не только представители крупного бизнеса, но и частные клиенты.

Как ранее писал BizavNews, в конце июля текущего года Nesterov Aviation поставила российскому заказчику новый самолет PC-12NG. Воздушное судно зарегистрировано в российском авиационном реестре и будет базироваться в аэропорту «Южный», Иваново. Самолет выполнен в VIP конфигурации с компоновкой салона 6+2. В 2017 году компания планирует поставить российских заказчикам, как минимум два самолета.

Как отметил управляющий партнер компании Nesterov Aviation Евгений Окладников, потенциал этого самолета на российском рынке огромен. «Применение PC-12NG действительно разнообразно. Это может быть воздушное такси в конфигурации 8, 6 или 6+2 мест или незаменимый самолет для корпоративной, служебной, санитарной авиации, а также оптимальный вариант для перевозки небольших грузов, поисково-спасательных операций и прочих разнообразных миссий. Самолет обладает большой грузовой дверью, что позволяет не только производить загрузку больших грузов, но и выполнять большее количество специальных миссий и задач, чем любой из его PC-12», - говорит он.

Немаловажным фактором является и то, что именно благодаря своей универсальности, самолет PC-12NG может взлетать и приземляться практически где угодно, включая гравийные взлетно-посадочные полосы длиной всего в 700 метров, обеспечивая при этом превосходную управляемость ВС. Еще одним достоинством PC-12NG является его великолепная топливная эффективность (стоимость летного часа) за счет использования надежного двигателя Pratt & Whitney, модели PT-6 и современными системами управления полетами. Крейсерская скорость PC-12NG составляет 285 узлов (528 км/ч), а герметизированная кабина обеспечивает эксплуатационный потолок до 30 000 футов (9144 м)», - комментируют г-н Окладников.

Все PC-12 поставляются покупателям через официальные дистрибьюторы, которым с начала 2015 г. и является компания Nesterov Aviation. PC-12 производится уже более 20-ти лет, и примерно каждые три-четыре года Pilatus вносит усовершенствования

в конструкцию и оснащение данного самолета. В дополнение к заказам на новые самолеты, уже много лет наблюдается устойчивый спрос на вторичном рынке, намного превосходящий предложение. Pilatus Aircraft, это единственный в мире авиапроизводитель который добился такого спроса на свою продукцию.

Напомним, что 11-я международная выставка деловой авиации Jet Expo 2016 пройдет в Москве на территории Центра бизнес авиации Внуково-3 с 8 по 10 сентября. Jet Expo является одним из самых важных ежегодных событий в сфере деловой авиации России и стран СНГ, которое дает уникальный шанс представителям данной отрасли встретиться на единой площадке для обсуждения перспектив развития и заключения новых контрактов. Из года в год свое участие в выставке подтверждают лидирующие компании рынка деловой авиации, среди которых можно увидеть, как производителей воздушных судов, так и обслуживающие компании.



Фото: Дмитрий Петроченко

## Скоро в Россию будет поставлен первый Legacy 500

Бразильский авиапроизводитель Embraer Executive Jets, подразделение бразильской самолетостроительной корпорации Embraer, планирует в течении ноября-декабря поставить российскому заказчику первый средний бизнес-джет Legacy 500. Еще один борт (Legacy 450) будет передан владельцу до конца 2016 года. Оба самолета будут иметь российскую регистрацию, рассказал BizavNews региональный директор Embraer по продажам в России и странах СНГ Николай Головизнин. В настоящее время сертификация самолета вышла на финальную стадию.

С 26 июня группа специалистов Росавиации, Авиарегистра России и сертификационных центров выполняет комплекс необходимых сертификационных работ на заводе изготовителе указанных воздушных судов в городе Sao Jose dos Campos (Бразилия). Embraer Executive Jets планирует получить российский сертификат эксплуатанта уже в конце сентября.

Что же касается будущих поставок, то на 2017 год «свободных» самолетов уже нет. Все сорок Legacy 450/500, которые будут построены до конца года,

уже проданы. В будущем бразильский производитель планирует увеличить темп производства новых средних бизнес-джетов. Впрочем, в 2018 году уровень в 40 произведенных машин, скорее всего, сохранится.

В рамках демонстрационного полета, устроенного бразильским производителем в преддверии Jet Expo 2016, BizavNews удалось детально познакомиться с новым самолетом. Сразу хотелось бы отметить то, что Legacy 500 стал первым бизнес-джетом Embraer среднего класса с полной электродистанционной системой управления полетом или, как ее часто называют, fly-by-wire, и первым самолетом бразильского производителя с такой системой управления. Хотя двенадцатиместный самолет позиционируется как средний, размеры поперечного сечения салона скорее типичны для более высокого класса — super-midsize.

При первом знакомстве с Embraer Legacy 500 понимаешь, что джет открывает новый уровень стандартов среди «одноклассников». Самолет одинаково хорош как для пилотов, так и пассажиров. Начнем с первых. В кабине пилотов Embraer Legacy 500 демонстрирует минималистскую приборную панель и новейшую авиационную электронику Rockwell Collins Pro Line Fusion, прекрасно зарекомендовавшую себя на многих типах бизнес-джетов. Создание самолета происходило буквально с нуля, а в качестве точки отсчета были взяты требования и пожелания эксплуатантов Embraer и потенциальных покупателей. Перед пилотами находится четыре 15,1» монитора, встроена система обработки данных о состоянии полета, высокочастотная система связи, система искусственного зрения, система графического планирования полета, комплекс для предупреждения о возможном столкновении в небе, твердотельный



Фото: Дмитрий Петроченко

метеорологический локатор, а также радионавигационная система VOR/DME.

В салоне Embraer Legacy 500 может разместиться до 12 пассажиров, при этом стандартная комплектация салона предусматривает установку лишь девять пассажирских мест. Однако при необходимости производитель может переоборудовать салон, что даст возможность увеличить количество пассажиров в условиях несколько не менее удобных. Дизайн пассажирского салона разработан производителем совместно с американской студией BMW Group Designworks USA. Клиентам доступна любая из четырех основных компоновок, при этом заказчик может потребовать отделку салона в соответствии со своими пожеланиями. Возможна и компоновка салона с лаунж-зоной с мягким трехместным диваном.

Для максимального комфорта пассажиров Embraer выбрал для пассажирского салона кресла от ведущего мирового поставщика авиационной мебели и оборудования В/Е Aerospace. Это стандартные сиденья, которые могут разворачиваться на 360 градусов и включают дополнительные опции – вибромассаж, поддержку поясничного отдела и удобную подставку для отдыха ног. Ширина каждого кресла 67 сантиметров. Также восемь сидений раскладываются в четыре полноценных спальных места. Еще два спальных места представляют собой раскладывающиеся диваны.

Ну, а теперь о главном. Дальность полета с четырьмя пассажирами составляет 5788 километров на скорости 863 км/ч (максимальная крейсерская скорость). При этом для разбега самолету понадобится всего

1245 метров ВПП, а пробег и вовсе символический – 647 метров, что делает его явным фаворитом для перелетов на аэродромы с короткими полосами. И все это благодаря двум турбовентиляторным двигателям Honeywell HTF7500E, которые также считаются одними из самых экологичных в своем классе.

Для полетов Legacy 500 доступна высота в 13716 метров. Еще один плюс – самолет совершенно не прожорлив. Так, для преодоления «первых трехсот морских миль» ему необходимо всего 702 литра авиационного керосина, шестисот – 1123 литра, ну а за тысячу миль джет «съест» лишь 1699 литров.

Кстати, Legacy 500 выиграл приз в номинации «Самолет года» на церемонии Corporate Jet Investor 2015.



## Вертолетный десант

Двухдвигательные вертолеты Airbus Helicopters H155 и AS355 NP и однодвигательный AS350 B2 были представлены компанией Heliatica на статической экспозиции 11-ой международной выставки деловой авиации Jet Expo 2016. Компания Heliatica, организовавшая экспозицию вертолетов Airbus Helicopters, специализируется на сопровождении сделок купли-продажи авиационной техники, услугах по переоборудованию салонов и установке опционного оборудования. Также на выставке было сообщено о том, что компания Heliatica стала эксклюзивным представителем в России AVINCO.

«На сегодняшний день на долю Airbus Helicopters приходится более 50% рынка корпоративных и VIP-вертолетов в России. Это делает компанию наиболее успешным игроком этого сегмента среди зарубежных производителей вертолетной техники», – комментирует Эмерик Ломм, генеральный директор компании Airbus Helicopters Vostok.

Двухдвигательный 5-тонный вертолет H155 является усовершенствованной версией зарекомендовавшего себя семейства Dauphin. Дизайн машины сочетает в себе элегантность и функциональность. Комфортная и просторная кабина вмещает двух пилотов и до 12-ти пассажиров. Корпоративная конфигурация рассчитана на 9 человек, в то время как в VIP-салоне может разместиться до 6 пассажиров.

В рамках выставки Airbus Helicopters также предоставил возможность посетителям ознакомиться с VIP-интерьером вертолета H175 и принять виртуальное участие в полете вместе с пилотом-испытателем Airbus Helicopters. С помощью технологии виртуальной реальности можно буквально оказаться в салоне вертолета, оценить элегантность дизайна, разработанного компанией Pegasus Design, и летно-технические характеристики вертолета H175.

На Jet Expo также был представлен шестиместный

двухдвигательный вертолет AS355 NP, обладающий низким уровнем вибрации и усовершенствованной шумоизоляцией. Многофункциональный легкий вертолет с крейсерской скоростью до 222 км/час и максимальным взлетным весом в 2600 кг отличается низкими операционными издержками и является одним из наиболее доступных двухдвигательных вертолетов на мировом рынке.

Также гости выставки смогли оценить легкий однодвигательный вертолет AS350 B2. Эта модель известна превосходными летно-техническими характеристиками и низкими эксплуатационными расходами. Машина зарекомендовала себя при эксплуатации в самых разных погодных условиях, в том числе в низких температурах до -40 градусов. Выполненный из композитных материалов фюзеляж существенно снижает не только потребление топлива, но и уровень шума в кабине.

Напомним, что Airbus Helicopters Vostok, до 2014 года известная как Eurocopter Vostok, – 100%-но дочерняя компания Airbus Helicopters, созданная в 2006 году в целях продаж вертолетной техники, обеспечения клиентской поддержки, а также безопасной эксплуатации и обслуживания парка вертолетов в России и странах СНГ. Гражданские вертолеты Airbus Helicopters, эксплуатируемые в России, имеют сертификаты Межгосударственного авиационного комитета (МАК). В настоящее время парк Airbus Helicopters в России насчитывает более 200 вертолетов Airbus Helicopters, а в других странах СНГ – свыше 70. Airbus Helicopters занимает более 60% российского рынка газотурбинных вертолетов западного производства. В 2015 году компания Airbus Helicopters отметила 20 лет присутствия на российском рынке: в 1995 году первый полет совершил Во-105 МЧС России.



## Во «Внуково-3» начинается строительство нового ангара

Компания ВИППОРТ (оператор по организации наземного обслуживания для рейсов бизнес-авиации в аэропорту Внуково) в сентябре текущего года приступит к строительству нового ангара площадью в 6000 кв.м., позволяющего обслуживать самолеты класса ACJ330/340. Новый ангар станет 24-м по счету, а окончание его строительства запланировано на конец 2016 года, сообщили BizavNews в компании.

В течение прошлого года в аэропорту продолжилось строительство и модернизация ангарного комплекса. В итоге, в настоящее время во «Внуково-3» рас-

положен крупнейший ангарный комплекс в Европе, позволяющий всесезонное хранение и обслуживание воздушных судов любых типов, включая ACJ340 и BBJ767 (23 ангара, площадью от 96 кв.м. каждый). «Внуково-3» располагает более 210 000 кв.м. перронных площадей.

Напомним, что компания ВИППОРТ работает на рынке с декабря 2004 года и является оператором по организации наземного обслуживания для рейсов бизнес-авиации в аэропорту Внуково. ЗАО «ВИППОРТ» осуществляет свою деятельность в соответ-

ствии с действующим сертификатом. Сотрудники, задействованные в производственном процессе, владеют английским языком (многие владеют и другими языками), обучены и имеют действующие сертификаты государственного образца. VIPPORT имеет договорные отношения со всеми службами аэропорта Внуково, ГТК «России» и может организовывать наземное обслуживание как во Внуково-1 и Внуково-3, так и во Внуково-2 – правительственном терминале.

Напомним, что 24 августа 2016 года на новую вертолетную площадку, которая стала основой нового современного вертодрома столичного комплекса бизнес-авиации «Внуково-3», выполнен первый рейс. земельный участок под вертодром площадью 5,4 га расположен в непосредственной близости от аэропорта «Внуково-3». Новый комплекс предназначен для обслуживания исключительно вертолетов. Согласно одобренному проекту, вертодром будет включать терминал внутренних рейсов площадью 1000 кв. метров, высотой – не более 8 метров, а также четыре ангара для вертолетов общей площадью 10000 кв. метров, высотой – не более 15 метров. Новый вертолетный комплекс будет иметь взлетно-посадочную площадку, оборудованную светосигнальным и другим необходимым оборудованием, открытые стояночные площадки, на которых смогут разместиться до 10 вертолетов размерности Ми-8, а также четыре ангара, способных вместить в общей сложности 16 вертолетов Ми-8 или 20 вертолетов размерности AW139. Кроме того, комплекс сможет обеспечивать заправку и техническое обслуживание вертолетов. Аэропорт вкладывает в строительство вертодрома и новых ангаров только собственные средства. Принадлежать инфраструктура также будет компаниям, владеющим аэропортом: «Международный аэропорт «Внуково» и «Внуково-инвест».



Фото: Дмитрий Петроченко

## Трафик опять упал

Консалтинговое агентство WingX Advance выпустило отчет об активности европейской бизнес-авиации в августе 2016 года. В последнем летнем месяце в общей сложности было выполнено 74689 рейсов бизнес-авиации (в июле 2016 года – 85685 полетов), что на 0,9% меньше, чем годом ранее. Снижение произошло в основном из-за уменьшения на 2% трафика

в сегменте бизнес-джетов, главным образом полетов частных джетов.

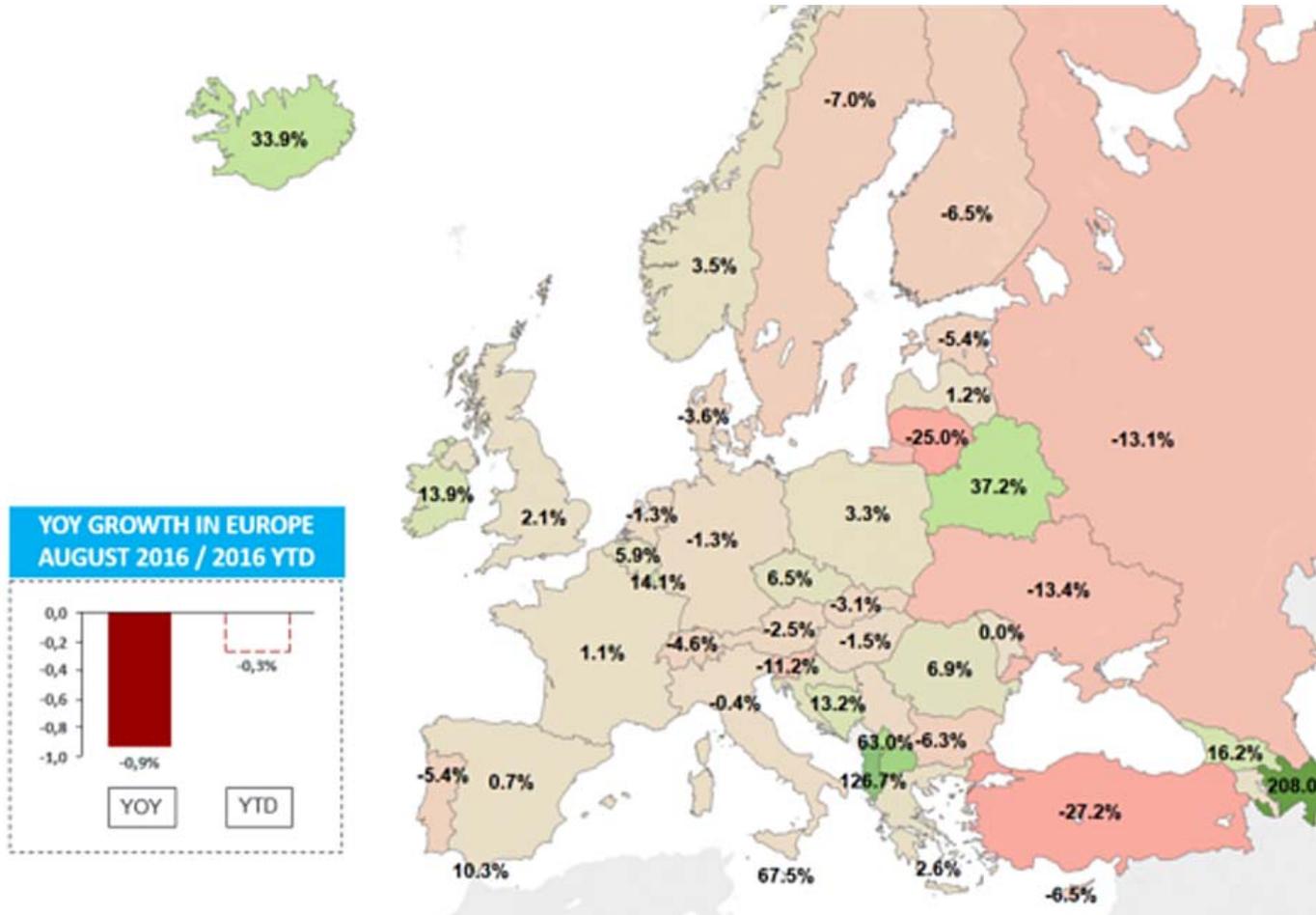
Основными позитивными драйверами в августе стали Великобритания и Франция, в частности внутренний трафик во Франции. Также небольшой рост зафиксирован в Испании и Италии. А некоторые

небольшие рынки показали солидный годовой прирост: Норвегия +4%; Бельгия +7% и Ирландия +13%. Тем не менее, общая активность была ослаблена снижением в Германии и Швейцарии, продолжающемся спадом в России и резким снижением в Турции, где трафик упал на 27%, то есть выполнено на 750 полетов меньше, чем в августе 2015 года.

В то время как трафик бизнес-джетов стал основной причиной падения активности в августе, полеты турбовинтовых самолетов показали некоторое оживление, причем в Испании, Греции и Хорватии показаны двухзначные темпы роста. Например, рейсы из Афин в Миконос, выполняемые в основном на турбопропах, выросли более чем на 50%.

Летная активность в Западной Европе сохранила небольшую тенденцию роста с начала года. Трафик в Восточной Европе был на 4% больше в годовом исчислении, но в Южной Европе наблюдается снижение. Главным негативным направлением стало СНГ, снижение трафика в августе составило 6% в годовом исчислении. Снижение в Европе в значительной степени произошло из-за снижения количества частных рейсов, которые составляют 48% всей активности, и здесь падение составило 1,4%. Частные полеты немного снизились во Франции, на 3% – в Италии и на 6% – в Швейцарии, хотя частный трафик в Великобритании увеличился на 9% в годовом исчислении.

В августе частные бизнес-джеты Hawker летали на 29% меньше, чем годом ранее, Dassault Falcon – на 9%, а Cessna Citation – на 4%. В то же время хорошо смотрелись Learjet и Embraer. Трафик коммерческих чартеров, который в целом по Европе упал на 0,5%, на бизнес-джетах Bombardier вырос на 6%.



Для ультрадальних, суперсредних и сверхлегких бизнес-джетов август был успешным, хотя активность Falcon 7X снизилась, а трафик Mustang был плоским. Активность легких джетов и турбовинтовых самолетов осталась на уровне прошлого года, но полеты CJ2 увеличились более чем на 30%, а Piaggio Avanti – на 25%.

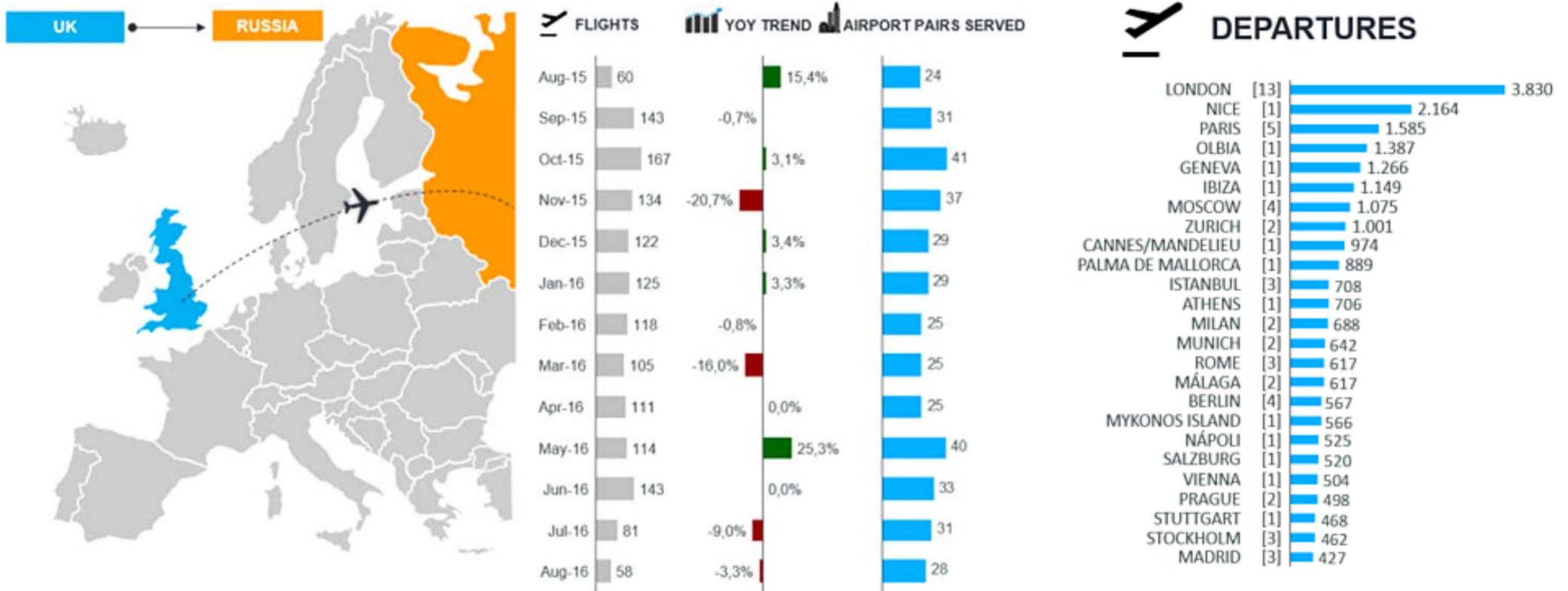
Из первой десятки самых популярных европейских аэропортов бизнес-авиации только аэропорты Фарнборо, Чампино и Канны не снизили свои показатели.

Трафик Ниццы снизился на 8%, хотя он был самым оживленным бизнес-аэропортом Европы. В то же время небольшие аэропорты, такие как Штутгарт и Барселона, показали хороший рост в августе.

Управляющий директор WingX Advance Ричард Кое комментирует: «Рецидив снижения активности в этом месяце связан, главным образом, меньшим количеством полетов частных бизнес-джетов, особенно из России и Турции, а также резкого падения трафика тяжелых джетов. Нет сомнений, что некоторая

настороженность по поводу повышенной террористической угрозы отражается в заметно меньшей активности в крупных аэропортах, и очевидно, что из-за этого пострадала Ницца. Но все еще наблюдается некоторый рост в сегменте ультрадальних и суперсредних бизнес-джетов, портфель заказов которых является самыми сильными. VLJ и некоторые турбовинтовые самолеты также продолжают наращивать активность, особенно в Западной Европе».

WINGX Business Aviation Monitor



## Формула успеха

*Бренд Comlux прочно ассоциируется у клиентов бизнес-авиации с непревзойденным качеством обслуживания. Да и в самом названии компании – comfort and luxury – как бы зашифрованы основные принципы, на которых строится работа и которых Comlux придерживается уже более десяти лет. Говорить о Comlux можно долго, и мы предоставим это право Директору Comlux Russia & CIS Михаилу Кириллову.*

**Михаил, компания Comlux прекрасно знако-**

***ма российским клиентам и олицетворяет высочайший уровень обслуживания и престиж. Comlux прекрасный пример того, как компания может одинаково хорошо работать на различных рынках, при этом имея достаточно неплохие производственные и финансовые результаты. В чем секрет?***

Comlux – это группа компаний, которая включает в себя несколько основных подразделений: Fly Comlux – занимается менеджментом воздушных судов и

продажей чартерных рейсов (в его состав входят три авиакомпании, зарегистрированные на Мальте, Арубе и в Казахстане); Comlux Indianapolis – центр по кастомизации и техническому обслуживанию; Comlux Transactions – купля/продажа воздушных судов.

Уникальность нашей компании состоит в том, что мы можем предложить клиенту полный спектр услуг бизнес-авиации, начиная от менеджмента воздушных судов и чартеров, заканчивая комплектацией интерьеров любой сложности и куплей/продажей самолетов. У нас работает удивительная команда профессионалов, собранная со всего мира. Внутренняя корпоративная культура вдохновляет наших сотрудников находить решения в самых непростых ситуациях. На мой взгляд, формула успеха проста: уникальное портфолио услуг + команда профессионалов = успех.

***Какие основные вызовы рынку Вы бы отметили в текущих экономических реалиях?***

В целом, ситуация в мире одинакова для всех игровых рынков. Глобальный экономический кризис, дешевая нефть, нестабильная политическая ситуация в мире – все эти факторы негативно влияют на спрос на услуги бизнес-авиации. Конкуренция в нашей отрасли всегда была очень высокой. На мой взгляд, динамика вполне однозначна: сильные станут сильнее, слабые уйдут с рынка.

***Планирует ли Comlux выходить на рынок в новых для себя сегментах. Менеджмент техники. Насколько этот сегмент в настоящее время является оптимальным для бизнеса, и какая ниша компании в настоящее время показывает наибольший рост?***



На сегодняшний день, Comlux уже предлагает довольно широкий набор услуг в сфере деловой авиации. Наш приоритет – предоставлять непревзойденные по качеству услуги для наших клиентов. Мы не планируем открытия новых направлений и предпочитаем сконцентрироваться на уже существующем списке услуг.

Бизнес по управлению воздушным судном весьма не прост и специфичен. Чтобы клиенты были довольны, необходимо быть безупречными в каждой мелочи. Довольный клиент – это лучшее признание. Так, в этом году было подписано несколько договоров на управление широкофюзеляжными самолетами. Самые большие из наших новинок в управлении:

Boeing 777 и Airbus ACJ330. Также в этом году наш флот пополнили два Global 6000. Следует отметить, что несмотря на тот факт, что Comlux всегда специализировался на самолетах класса heavy jet, любой клиент для нас одинаково важен, вне зависимости от размера воздушного судна, которым он владеет.

В целом, все подразделения Comlux показывают хорошие результаты. Как я только что упомянул, наш флот регулярно пополняется. Кроме того, после расширения нашего ангара по комплектации интерьеров в США, Comlux Indianapolis получил несколько крупных контрактов на кастомизацию. Например, на данный момент мы делаем интерьер на BBJ для клиента из Азии. Еще один салон мы делаем на

Sukhoi SBJ. И, наконец, отдельно следует упомянуть о создании интерьера для Airbus ACJ330. Кроме того, не стоит забывать и о заслугах нашего подразделения по купле/продаже ВС Comlux Transactions. В этом году было произведено определенное количество сделок по продаже самолетов, одна из которых – продажа Airbus A319 правительству Словакии. В этом году были размещены заказы на два BBJ Max 8, три ACJ neo и один Global 6000.

**Как в компании оценивают рынки Китая и США, а также России? Насколько изменились прогнозы по этим рынкам в последние шесть месяцев?**

Это абсолютно разные рынки. Рынок США находится на подъеме. Мы открыли новый офис Comlux в Майями, чтобы работать на рынке США и Латинской Америки. Рынок Китая, темпы приобретения новых самолетов на котором в последние годы замедлились, снова демонстрирует оживление и является стратегическим рынком для развития нашей компании. Офис Comlux появился в Гонконге в 2012 году. Для нас этот рынок ценен не только с точки зрения купли/продажи и управления самолетами, но и с точки зрения комплектации интерьеров и технического обслуживания нашим подразделением в США.

Россия и СНГ традиционно являются очень важным регионом для Comlux с точки зрения всех предоставляемых услуг: продажи ВС, управление, чартеры, интерьеры и техническое обслуживание. Офис компании в Москве был открыт еще в 2004 году. Затем, в 2008 году, был открыт крупный операционный центр в Алматы, включающий в себя собственную авиакомпанию, ангары и хендлинг. Благодаря этим двум офисам, мы успешно присутствуем в регионе и предлагаем весь спектр услуг группы компаний.



**Портрет российского клиента. Изменились ли предпочтения заказчиков из России, и согласны ли Вы, что нашей стране настало время тотальной оптимизации?**

Я бы сказал, что все клиенты хотят снизить свои издержки. Это не касается конкретного региона. В целом, ситуация в России существенно изменилась за последние два года. Дешевоющая нефть и политическая обстановка повлияли на спрос не лучшим образом. Если говорить о чартерах: некоторые клиенты стали бронировать самолеты меньших размеров, а некоторые и вовсе отказались от полетов на частных самолетах, пересев на бизнес-класс.

Comlux традиционно специализируется на самолетах класса heavy jet. Мы наблюдаем стабильный спрос на наш дальнемагистральный флот: Global 5000/6000, ACJ, BBJ. Конечно, экономическая ситуация коснулась всех в нашем регионе, но, в целом, мы не наблюдаем снижения спроса на чартерные рейсы.

Что же касается бизнеса по управлению воздушными судами, то мы всегда предлагаем наиболее эффективные решения для наших владельцев. Есть множество способов снизить стоимость содержания воздушного судна. Это постоянный непрекращающийся процесс. Так, например, по сравнению с небольшими компаниями, мы имеем возможность предложить нашим клиентам существенные скидки на топливо, парковку, техническое обслуживание, страховку, тренинги экипажей, билеты и размещение экипажей и так далее.

**Какие из регионов, помимо Москвы и Санкт-Петербурга, все же вселяют определенный оптимизм по перспективам в будущем? Наблюдается ли небольшой, но все-таки рост или предпосылки к нему, или же рынок дей-**

**ствительно находится в стагнации? Ваши планы в России.**

Думаю, не будет сюрпризом, если я назову Сочи. Это направление востребовано как летом, так и зимой. Что же касается планов Comlux в регионе, то мы планируем увеличить флот самолетов, находящихся под нашим управлением. Кроме того, Россия является интересным рынком по купле-продаже самолетов с вторичного рынка. Только в этом году мы заключили несколько сделок по купле-продаже в интересах клиентов из России и СНГ. Основная задача нашего присутствия в регионе – быть ближе к нашим клиентам. Мы понимаем специфику рынка, упрощаем процесс управления воздушным судном, оперативно решаем многие возникающие задачи.

**Немного статистики. Можно ли проследить динамику компании за два года по основным показателям: трафик и налет?**

Как уже было сказано, флот Comlux расширяется. Мы подписали ряд контрактов на управление за последние 6 месяцев: два Global 6000, Gulfstream 650ER, Airbus ACJ319, Boeing 777, Airbus ACJ330. Наш общий налет увеличивается естественным образом.

**Расскажите, пожалуйста в «дочке» в Казахстане. Насколько скорректировался рынок наших соседей и планы на будущее?**

Казахстан является одним из важнейших для нас регионов. Мы широко представлены в этом регионе и наш бизнес по управлению ВС, продаже чартеров и услуг хендлинга постоянно развивается. Приведу Вам наглядный пример: в Казахстане базируется 5 самолетов класса heavy jet. Среди них – Global 6000

и Airbus ACJ319. В скором времени планируется пополнение в парке. Comlux-KZ обладает собственными ангарами в Алматы и Астане и предоставляет услуги хендлинга по всей территории Казахстана. В офисе в Алматы трудятся более 100 сотрудников.

**Ваш прогноз на 2016 год**

До конца года у нас есть еще четыре месяца активной работы, но уже сейчас можно сказать что этот год станет успешным для компании: заключено несколько контрактов на управление ВС, несколько самолетов продано (в том числе уже упомянутый Airbus A319 для Правительства Словакии), несколько крупных контрактов по оборудованию интерьеров заключено нашим подразделением в США.

Comlux – уникальная компания. Мы предоставляем практически весь спектр услуг бизнес авиации для наших клиентов: покупка, кастомизация интерьеров, менеджмент, продажа чартерных рейсов. Клиенту остается только летать!



Фото: Дмитрий Петровиченко

## Бизнес подход к бизнес-авиации

Текущую ситуацию на отечественном рынке деловой авиации сложно отнести к разряду предсказуемых. Но тем не менее отчетливо прослеживаются тенденции если не к желаемому восстановлению, то, по крайней мере, к концу затянувшейся рецессии. Любой аэропорт своего рода лакмусовая бумага, честно показывающая спрос на перелеты, особенно в сегменте деловых перевозок. Сегодня в гостях у BizavWeek **Надежда Туровская**, директор по маркетингу компании А-Групп, которая расскажет о последних новостях компании и

поделится своими ощущениями от тех процессов, которые мы наблюдаем на российском рынке бизнес-перевозок.

**Надежда, текущий год ярко иллюстрирует, что рецессия на российском рынке деловой авиации понемногу сходит на нет, уступая слабому, но все-таки увеличению спроса. Согласны ли Вы с этим утверждением, и какова Ваша личная оценка происходящего на рынке.**



По нашим наблюдениям, темп падения российского рынка деловой авиации замедлился, намечается стабилизация. Однако говорить об увеличении спроса пока рано, делать прогнозы на рынке деловой авиации сложно, он сильно зависит от геополитической и экономической ситуации в мире.

Кризис, который сейчас переживает деловая авиация, не знаком никому и давать какие-либо прогнозы очень сложно. Можно лишь проводить аналогии, например, с кризисом 2008-2009 годов. Если посмотреть на статистику открытых источников, например, WingX Advance, который анализирует исключительно международный трафик из России в Европу и обратно, то можно заметить, что процент падения полетов в Москву за зимние и весенние месяцы несколько ниже, чем за летние: 14-15% против 18-20%. Летний же сезон всегда является показателем восстановления рынка. Мне кажется, что мы войдем в 2017 год со стабильным снижением рынка в районе 15-20% относительно 2015 года.

**В нынешнем году А-Групп анонсировала ряд проектов, среди которых инфраструктурные и «более глобальные», касающиеся новых направлений деятельности компании. Что сделано и о чем сейчас можно говорить?**

Год назад мы анонсировали ввод в эксплуатацию еще одного ангара в Шереметьево к концу 2016 года. Это очень важная часть нашей стратегии по расширению бизнеса, и, к счастью, работы по строительству идут по графику.

Мы наблюдаем стабильный рост пассажиропотока, и это не удивительно, ведь международный аэропорт Шереметьево, где базируется FBO А-Групп, гради-

ционно является самым востребованным для пассажиров регулярных рейсов, а легкая транспортная доступность после открытия платной трассы и верно выбранная маркетинговая стратегия нашей компании делает его все более привлекательным для пассажиров бизнес-авиации.

После окончания строительства третьей по счету ВПП в Шереметьево мы ожидаем еще больший рост пассажиропотока, поэтому в наших планах дальнейшее расширение инфраструктуры, строительство новых ангаров и перронов.

По графику, а именно к концу года будет введен в эксплуатацию также новый ангарный комплекс в Пулково, что позволит нам привлечь еще больше клиентов и в северной столице.

***Индикатор состояния рынка бизнес-перевозок – трафик. Как он скорректировался с начала года?***

В целом, клиенты действительно стали меньше летать, это можно отметить как в отношении полетов в бизнес-целях, так и с целью отдыха. Однако значительный рост пассажиров, предпочитающих пользоваться услугами наших FBO, позволяет нам демонстрировать успешные показатели.

***С какими новыми маркетинговыми предложениями компания планирует выйти на рынок в ближайшее время?***

Новых предложений в ближайшее время мы анонсировать не планируем. Компанией ранее была выбра-

на маркетинговая стратегия, и ее результатом стал значительный рост финансовых показателей.

Наша стратегия – это бизнес подход к бизнес-авиации. Профессиональный подход к делу, и дальнейшая работа по усовершенствованию качества предоставляемых услуг – приоритет компании А-Групп на ближайшее время. Мы не боремся с конкурентами и не демонстрируем «широкую русскую душу», мы хорошо делаем свою работу. В компании создана полноценная служба контроля качества, которая позволит реализовать наши планы в полной мере.

***Многие эксперты рынка в последнее время говорят о снижении качества обслуживания пассажиров, хотя в нашем сегменте об этом очень странно говорить. Тем не менее, расскажите, что для компании означает слово «клиент» и всегда ли он прав?***

«Клиент» для нас – слово очень важное. Каждый сотрудник в компании понимает, кто в конечном счете платит ему зарплату. За последний год в этом направлении сделано было очень многое и в рамках обучения персонала, и в рамках формирования особой корпоративной культуры.

Конечно, клиент всегда прав, а если он не прав, мы никогда ему об этом не скажем, просто постараемся, чтобы подготовка к полету прошла максимально комфортно.

С первого дня работы FBO А-Групп основным нашим приоритетом стал индивидуальный подход к каждому пассажиру и минимальное время, затрачиваемое на подготовку к полету.



Вылетая из нашего Терминала, пассажир никогда не заметит большого потока людей, ему не придется стоять в очереди на регистрацию, паспортный контроль или ждать времени на вылет.

Наши клиенты ценят конфиденциальность, для них не важна тусовка и PR, у них другие приоритеты, которые мы в полной мере обеспечиваем.

***Надежда, а что такое особая корпоративная культура, о которой Вы говорили выше?***

Руководство компании понимает, что без слаженной

профессиональной команды безупречная работа не возможна, особенно в такой сфере услуг как бизнес-авиация.

Среди сотрудников, например, была организована футбольная команда, ребята отлично показали себя в отраслевых соревнованиях. А в день защиты детей мы успешно провели экскурсии для детей сотрудников по инфраструктуре Шереметьево и А-Групп. Дети и родители, конечно, были счастливы. От пожарной станции с учебной тревогой и службы автоматической сортировки багажа до ангаров с бизнес-джетами и интереснейшего рассказа посвященного истории

авиации. Кстати, подобные экскурсии планируем проводить теперь уже для детей наших клиентов.

Для повышения профессионального уровня сотрудников в компании регулярно проводятся тренинги и обучающие программы.

***Услуги ТОиР, а вернее «локальный ТОиР» одни из самых востребованных. Какие планы в настоящее время вынашивает компания и есть ли на примете потенциальный партнер?***

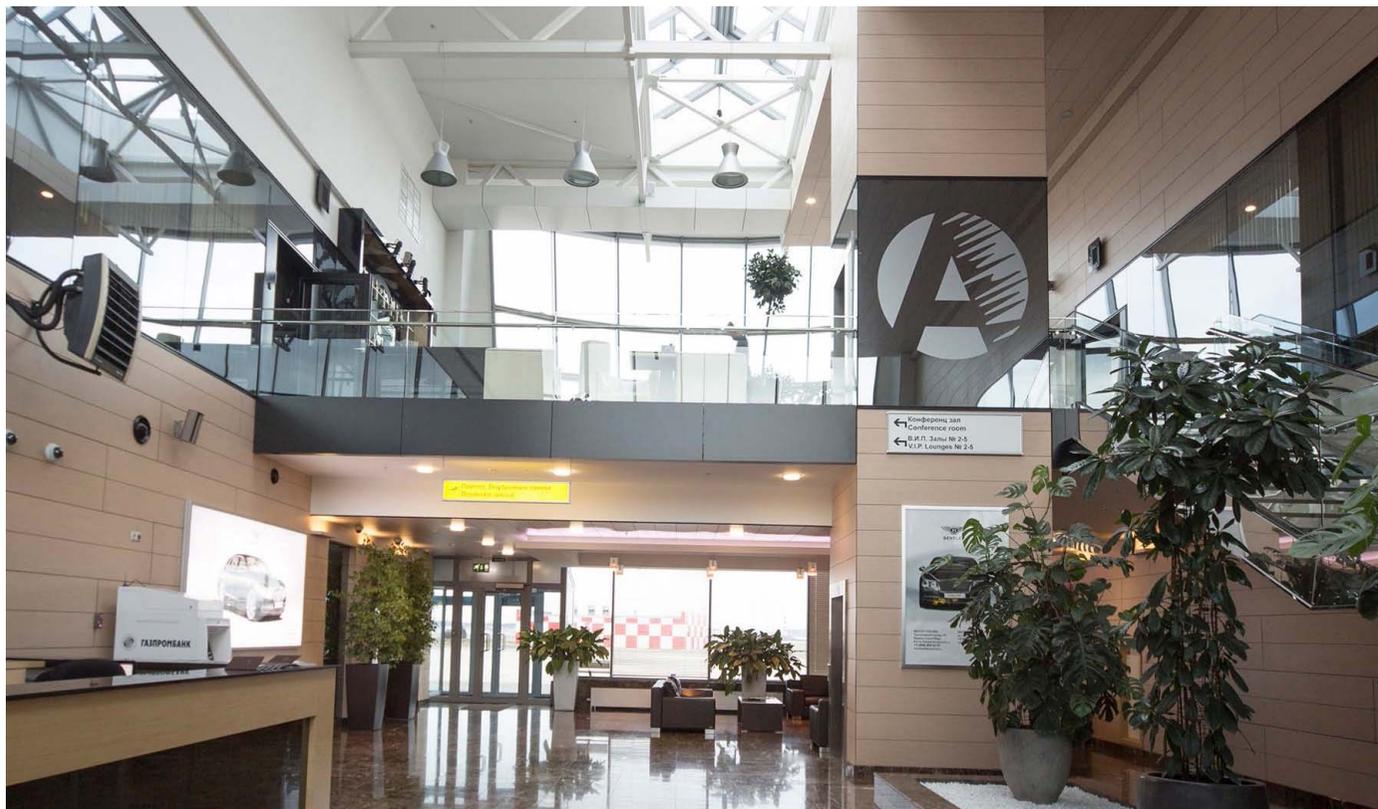
Вопрос ТОиРа для компании важный и в тоже время сложный, потенциального партнера пока нет, мы рассматриваем предложения по сотрудничеству.

***В прошлом году наметился определенный тренд: количество внутренних рейсов, практически сравнялось с международными. Насколько эти тенденции продолжают в 2016 году и какие наиболее популярные направления в России сейчас доминируют?***

Что касается рейсов, которые осуществляются из наших FBO, то количество рейсов по России не просто сравнялось, внутренних рейсов в текущем году на 5-6% больше чем международных.

Конечно же лидирующее направление – Санкт-Петербург. Популярным можно назвать юг России (Краснодар, Сочи, Геленджик, Анапа), все чаще летают в Крым. Пользуются спросом Белгород, Ростов, Самара, Казань.

Хотя на сегодняшний день трудно назвать аэропорт России, в который бы пассажиры не вылетали из наших терминалов, растет спрос на внутренний туризм и интерес к бизнесу в России.



## На пороге перемен

*В преддверии московской выставки Jet Expo BizavWeek удалось побеседовать со многими интересными спикерами, которые активно делились своими мнениями о будущем рынка деловой авиации России. Но на «сладкое» мы оставили, одну из самых интересных персон – главу компании «Системы Бизнес Авиации» **Михаила Титова**. Диалог получился, как и ожидалась, очень содержательным и где-то эмоциональным. Впрочем, обо всем по порядку...*

**Михаил, выставка Jet Expo – для всех важный этап. Так уж повелось, что, ориентируясь на отраслевую выставку, мы иногда подводим результаты и планируем не по календарным годам, а от выставки к выставке... Дайте, пожалуйста, оценку текущей ситуации в российской деловой авиации.**

Спасибо, большое за возможность высказаться на Вашей прекрасной медийной площадке.

По поводу этого года я буду краток. Считаю, что год прошел в целом позитивно, благодаря значительно меньшему, чем ожидалось, падению рынка. Российский рынок деловой авиации проявил себя устойчивым и самодостаточным. Он уже не выглядит «случайным». Он стал прагматичным и необходимым. Да, увеличилось количество внутренних перелетов, что так же является в некотором смысле признаком проходящего в стране процесса «импортозамещения».

При этом никаких значительных событий или изменений пока не произошло. А вот следующий год может принести нам сюрпризы в виде существенных измерений трендов развития!



**Хорошо. И что же интересного Вы ожидаете? Что конкретно на Ваш взгляд должно изменить наш «авиационный» пейзаж?**

Ок, начнем с очевидного. Все мы с огромным удивлением (не знаю с радостью ли) услышали новость о поручении Владимира Владимировича о проработке вариантов ПОЛНОЙ отмены таможенных пошлин и не взимании НДС при ввозе самолетов деловой авиации. Мы уже много раз обсуждали доминирование иностранных компаний на российском рынке. А самым логичным ответом собственников на вопрос об импорте самолета как раз и был ответ о высоких пошлинах...

Российские уполномоченные органы, как мне кажется, весьма сдержанно относились к таким раскладам, иначе бизнес-авиация бы в России перестала бы существовать.

И вот вдруг такая новость. В России не все хорошо с координацией разных ведомств в достижении цели, но все же предположу вполне логичные шаги:

- Авиационные и таможенные органы будут более «консервативно» относиться к выдаче разрешений для иностранных операторов;
- Настанет период процветания существующих немногочисленных авиакомпаний деловой авиации;
- Будет увеличиваться количество авиакомпаний деловой авиации и АОН;
- В опасении потерять свою долю рынка в Россию начнут приходить крупные западные игроки (скажу по секрету, что с несколькими европейскими авиакомпаниями мы уже потихоньку работаем над этим).

Так что мне видится прямо-таки БУМ!!!

***Наверное, мы все поддержим Вас в этих прогнозах! Ну а что еще нас ждет?***

Буду краток. Я думаю, что начнет сильно меняться флот. Вернее, его качественный состав. Не думаю, что количество самолетов самого дорогого сегмента будет сильно уменьшаться, но то, что прирост количества воздушных судов будет осуществляться за счет опережающего роста количества мид и лайт джетов. И это связано с конкретными фундаментальными причинами.

- Появление среднего класса;
- Физическая необходимость перелетов по России, поскольку с нашей географией и дефицитом маршрутов регулярных авиакомпаний иной альтернативы нет;

- Служебная необходимость полетов менеджеров второго звена компаний;
- Снижение цен на авиаперевозки самолетами деловой авиации и их «рутинность» вследствие этого;
- Другими словами, переход ее из лакшери сегмента в бизнес.

***А за счет чего вдруг произойдет снижение цен?***

Рынок правит бал. Всему свое время. Рано или поздно, но мы придем к американской, да и европейской модели вполне себе недорогих аэротакси. Своего рода лоукост бизнес-джет. А эта модель потребует и новых цен, и новой инфраструктуры (если существу-

ющая не будет подстраиваться под новый тренд). А здесь возможен и подъем Жуковского и других региональных аэропортов, а может даже аэродромов... Но в любом случае, конкуренция в московском узле должна привести к значительному снижению цен... Ну и конечно же изменения в качественном составе воздушных судов окажут влияние и сформируют новые структуры продажи джетов, их технического обслуживания. А вот количество брокеров и «черных операторов» видимо будет сокращаться, ибо рынок ими перегружен.

***Михаил, спасибо Вам за интересный прогноз. У нас будет возможность проверить случится ли что-либо из предсказанного!***



## Самолет недели

Оператор: *МЧС России*

Тип: *Sukhoi Superjet 100-95LR в VIP конфигурации*

Год выпуска: *2014 г.*

Место съемки: *сентябрь 2016, Москва, Внуково-3, Россия*



Фото: *Дмитрий Петроченко*