



Скоро закончится один из самых интересных периодов посткризисного «сопротивления» спроса и предложения на рынке. Уходящий год выдался весьма «жарким» во всех отношениях. Позитивные волны сменялись откровенным разочарованием, что и сделало 2014 год запоминающимся для всех участников рынка. Громкие премьеры производителей, «рваный» график, победы на конкретных фронтах и спад в целых регионах заставляли аналитиков по-настоящему ломать голову, придумывая объяснения происходящему и прогнозируя ближнесрочную перспективу.

Впереди у нас последнее событие – дубайская MEBA, которая, впрочем, никак не повлияет на итоги уходящего года. Ждем ударного декабря, когда производители традиционно передают заказчикам максимальное количество техники и наступает «высокий» сезон, который докажет либо опровергнет правильность всех многочисленных прогнозов.

На следующей неделе самому амбициозному проекту последних лет – «Хелипорт Москва» – исполняется год. Такими темпами строительства ни один из инвесторов похвастаться не может. Всего за год работы вертолетный комплекс стал флагманским центром новой сети, открыл новые маршруты и направления для вертолетного сообщения. Участие в престижных международных выставках, признание профессионалов индустрии и активный интерес со стороны клиентов говорят о том, что команде «Хелипорт Москва» удалось создать высочайшие стандарты качества и занять лидирующие позиции в сфере малой авиации.



## ABS Jets обслужит российские бизнес-джеты

Чешская компания получила одобрение российских авиационных властей на выполнение технического обслуживания самолетов Embraer Legacy 600/650, Phenom 300 и Phenom 100, зарегистрированных в России

стр. 19



## Восток не дает восстановиться

В последнем осеннем месяце трафик в Европе снизился на 0,9% по сравнению с прошлым годом. В общей сложности в ноябре 2014 года было выполнено 57730 рейсов бизнес-авиации

стр. 20



## Вертолетчики хотят отказаться от АРМ

Оборудование, в обязательном порядке установленное на вертолетах и самолетах, летающих в российском небе, страдает систематическими отказами, что пагубно сказывается на безопасности и экономике отрасли

стр. 21



## Как выбрать управляющую компанию?

Управляющий директор компании Jet24 Павел Захаров делится опытом и дает рекомендации по выбору управляющей компании для воздушного судна

стр. 22

ПРЕДСТАВЛЯЕМ СОВЕРШЕННО НОВЫЕ

# G500 и G600



Gulfstream

## Для короля Таиланда купят три Superjet

Таиланд подписал контракты на покупку в России трех среднемагистральных самолетов Sukhoi Superjet 100 (SSJ-100) для нужд королевского двора. Об этом ТАСС сообщил торговый представитель РФ в Таиланде Олег Масленников.

Все три лайнера будут поставлены в королевство в VIP-комплектации, отличающейся повышенной комфортностью на борту. «Самолеты физически еще не поставлены в Таиланд, но контракты уже подписаны. Сначала был заключен контракт на поставку двух самолетов в прошлом году. В августе этого года был подписан договор на еще один борт», - отметил

Масленников. Сумма сделки не разглашается.

Sukhoi Superjet 100 в VIP-комплектации впервые был представлен на авиасалоне МАКС-2013. Поставщиком выступает компания «Гражданские самолеты Сухого». Самолет базируется на технической платформе модификации SSJ-100 Basic. SSJ-100 VIP рассчитан на 19 пассажиров и разделен на три функциональные зоны: сервисная, деловая и отдельный рабочий кабинет. Предварительный концепт интерьера, представленный на авиасалоне, разрабатывался по поручению Минпромторга при согласовании с «Рособоронэкспортом».



Фото: Дмитрий Петроченко



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

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

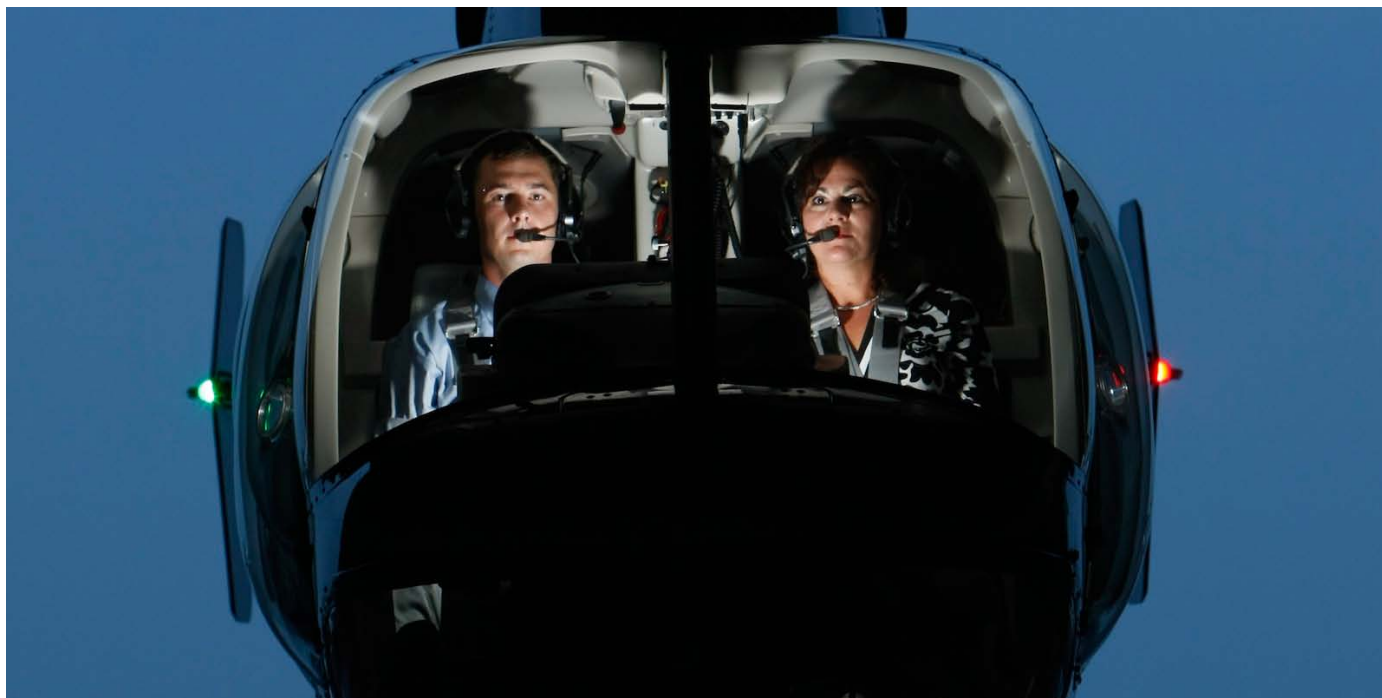
## Учиться в Европе

Авиационные власти России одобрили сразу две европейских академии для обучения российских специалистов для Bell-429 и Bell-407GX. Одно из учебных заведений расположено в словацком городе Попрад и называется Air Transport Europe. Подготовку здесь смогут проходить российские пилоты и инженеры Bell-429. Вторая академия, Blue Sky Service, находится в городе Брно, Чехия.

Местные специалисты научат курсантов управлять вертолетом Bell-407/407GX. Представители Росавиации тщательно изучили учебные программы обеих академий и оценили их техническое оснащение. По результатам проверки эксперты пришли к выводу, что уровень подготовки, которую получают слушатели обоих центров, не вызывает никаких нареканий.

Это означает, что сертификаты специалистов, выданные этими учебными заведениями, будут действительны и в России.

«То, что Росавиация сертифицировала центры, в которых готовят специалистов для эксплуатации Bell-429 и Bell-407/407GX, абсолютно логично», - считает Александр Евдокимов, генеральный директор компании Jet Transfer, которая официально представляет в России интересы производителя Bell Helicopter. «Дело в том, что эти вертолеты – одни из самых популярных на отечественном рынке. Специалистов на данные типы требуется все больше, и мы ожидаем, что вместе с ростом продаж этих моделей все более востребованными будут и услуги академий, которые обучают для них пилотов и инженеров».



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

**АВИА ГРУПП НОРД**  
деловая авиация

АФТН:  
УЛАНУРДЬ

**АВИА ГРУПП**  
ГРУППА КОМПАНИЙ

АФТН  
УУЕЕАХНЬ

**8 800 234 10 01**

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

## «Хелипорт Москва» отмечает годовщину

11 декабря грандиозным концертом лучших команд отечественной сцены «Хелипорт Москва» отметит первый год своей работы. Кто примет участие в этом масштабном событии, смогут ли гости увидеть авиационное шоу, пока держится в тайне. Единственное, что могут обещать организаторы церемонии - это будет одна из самых невероятных вечеринок 2014 года!

«Это будет потрясающий праздник, с мощным светом, звуком и яркими спецэффектами, со множеством музыкальных и необычных сюрпризов», - говорит владелец вертолетного комплекса Александр Хрусталеv. За этот год площадка «Хелипорт Москва» стала значительно больше, поэтому места теперь достаточно.

Подробности программы пока не разглашаются, но уже известно, что одним из хедлайнеров вечера станет группа «Би-2», а в качестве специальных гостей в этот вечер на сцену выйдут звезды мирового уровня. Всего за год работы крупнейший вертолетный комплекс поставил собственные рекорды, стал флагманским центром новой сети, открыл новые маршруты и направления для вертолетного сообщения.

Участие в престижных международных выставках, признание профессионалов индустрии и активный интерес со стороны клиентов говорят о том, что команде «Хелипорт Москва» удалось создать высочайшие стандарты качества и занять лидирующие позиции в сфере малой авиации.



ВЫ ВЫБИРАЕТЕ ЦЕЛЬ.  
МЫ ПОЗАБОТИМСЯ ОБО ВСЁМ ОСТАЛЬНОМ.

**tyrolean**  
**jet services**



### » ПРЕВЫШЕ ВСЕХ ОЖИДАНИЙ

НАШ ФЛОТ АСJ:

1 ACJ318ER

2 ACJ319



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

## Осенний семинар Клуба «Бизнес Авиация»

Ставшие уже традиционными семинары Клуба «Бизнес Авиация» в очередной раз собрали вместе друзей и партнеров. На этот раз – на набережной Москвы-реки в теплых стенах ресторана «Река Moscow» на Красном Октябре.

Теоретическую часть семинара «Идеальный рейс» составили насыщенные полезной информацией выступления сотрудников Клуба «Бизнес Авиация»: управляющего директора Андрея Калинина и его заместителя Елены Брагиной, руководителя департамента по работе с клиентами Марины Лёвиной и ведущего специалиста департамента деловой авиации Алексея Мордвинцева. Осенним вечером гостям встречи рассказали о том, как правильно составить заявку и запрос на перелет, на какие характеристики самолета стоит обратить внимание при планировании рейса, как обеспечить максимальную конфиденци-

альность и безопасность перелета, какие способы оптимизации бюджета на перелет самые выгодные, что собой представляют обязанности брокера и многое другое.

Во второй части семинара гостей ждала захватывающая интерактивная обучающая игра, целью которой являлось закрепление полученного материала и применение полученных навыков на живых рабочих примерах. Разделенные на четыре условные команды, гости сражались за главный приз – депозиты в размере 5 000 евро для заказа перелетов у Клуба. С азартным блеском в глазах они отвечали на вопросы управляющего директора Клуба «Бизнес Авиация» Андрея Калинина. Борьба развернулась нешуточная, но ценные подарки в итоге достались лучшим из лучших.

Под занавес встречи состоялся традиционный розыгрыш подарков от Клуба «Бизнес Авиация» и его партнеров. Уникальными призами собравшихся порадовали: виноторговая компания «Palais Royal», автомобильный партнер Клуба компания «АРТЕКС» (официальный дилер Jaguar Land Rover, осуществляющий трансферы пассажиров бизнес-авиации), а также роскошный отель Belmond Reid's Palace, расположенный на острове Мадейра, подаривший ваучер на 3 ночи в номере категории Deluxe для двоих гостей.

Изысканный ужин от ресторана «Река», дегустация роскошного вина от компании «Palais Royal», десерты и торт от легендарной пекарни Magnolia Bakery, чьими поклонницами являются героини сериала «Секс в большом городе» – все это добавило собравшимся хорошего настроения и сделало атмосферу вечера легкой и непринужденной.



### УХОД ЗА ИНТЕРЬЕРОМ И ЭКСТЕРЬЕРОМ ВАШЕГО БИЗНЕС ДЖЕТА

- КАЧЕСТВО
- ОТВЕТСТВЕННОСТЬ
- ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД



ЧЛЕН  
ОБЪЕДИНЕННОЙ  
НАЦИОНАЛЬНОЙ  
АССОЦИАЦИИ  
ДЕЛОВОЙ  
АВИАЦИИ



МОСКВА. АЭРОПОРТ "ШЕРЕМЕТЬЕВО"

## FAS получил новый Legacy 650

Бизнес-оператор из ОАЭ Falcon Aviation Services получил новый Embraer Legacy 650 (A6-YMA), который прибыл в распоряжение компании в конце прошлой недели. Сейчас парк Falcon Aviation Services состоит из вертолетов Airbus Helicopters EC135 HERMES, Bell 412EP, Agusta A109S Grand, Airbus Helicopters EC130B4, а также самолетов Embraer Lineage 1000, Embraer Legacy 600 и Gulfstream G450. Оператор базируется в Al Bateen Executive Airport, где совместно с Dhabi Jet эксплуатирует собственное FBO.

На церемонии получения нового самолета глава Falcon Aviation Services Махмуд Исмаил также подтвердил предварительные сроки передачи первого Bombardier CS300 в зеленом варианте. С его слов это произойдет уже в первом квартале 2016 года. Еще до десяти месяцев уйдет на кастомизацию, однако с конкретным интерьером и провайдером компания еще не определилась. Сроки поставки второй машины будут озвучены в начале следующего года.

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

## Еще один швейцарский оператор пришел на Мальту

Швейцарский бизнес-оператор Albinati Aeronautics получил мальтийский сертификат эксплуатанта (Aircraft Operator Certificate (AOC)). На острове оператор будет работать через мальтийскую «дочку» Albinati Aviation Ltd. Таким образом, Albinati Aeronautics имеет два сертификата эксплуатанта (швейцарский и мальтийский), что позволяет клиентам компании выбирать страну регистрации исходя из своих требований. Также Albinati Aeronautics уже забазировала два первых воздушных судна. Речь идет о Bombardier Global 6000 (2014 г.в.) и Global Express (1999 г.в.).

«Получение мальтийского AOC существенно расширит возможности для наших клиентов. Мальта обладает многими преимуществами. Это и геостратегическое расположение острова, и весьма благоприятное налоговое законодательство. Мы планируем за несколько лет превратить мальтийский филиал в некий форпост для полетов из Европы в Африку и Юго-Восточную Азию, тем самым продолжая инве-

стировать в новые проекты по созданию оптимальной инфраструктуры для нашей работы. К концу года наш суммарный парк вырастет до 20 самолетов, и благодаря наличию мальтийского AOC мы планируем предлагать нашим клиентам все больше возможностей для оптимального авиаперелета и управления воздушными судами», - комментируют в компании.

В последнее время все чаще Мальта становится местом открытия дочерних компаний ряда крупных операторов. Только за последние два года здесь появились «мальтийские филиалы» Hangar8, Eurojet, Europ-Star, Nomad Aviation и Avcon Jet. Также ярким примером успешного бизнеса на острове можно считать создание Comlux Malta.

Сейчас парк самолетов Albinati Aeronautics состоит из бизнес-джетов канадского авиапроизводителя Bombardier – Global 6000/5000/XRS, Challenger 604 и одного Cessna Citation CJ4.



## Российский тренажер для R44

Процедурный тренажер вертолета Robinson R44 производства Группы «Транзас» успешно прошел летные оценки и получил разрешение на использование по программам тренажерной подготовки членов экипажа.



Тренажер прошел летные оценки инструкторским составом заказчика, а также пилотами-инструкторами Управления летной эксплуатации Федерального Агентства Воздушного Транспорта (ФАВТ), и получил соответствующее разрешение на использование по программам тренажерной подготовки членов экипажа.

Процедурный тренажер вертолета R44 FNPT уровня 2 (в международной классификации FNPT Level II) будет использоваться в Центре подготовки персонала авиакомпании «ЮТэйр». Обучение на тренажере позволит повысить безопасность выполнения полетов не только на вертолетах «ЮТэйр», но и на вертолетах других предприятий, проводящих обучение пилотов в данном Центре подготовки персонала.

## Airbus продала часть своей доли в Dassault Aviation

Airbus Group в ходе пакетной сделки на внебиржевом рынке 28 ноября 2014 года продала Dassault Aviation в общей сложности 810 072 акции Dassault Aviation по цене 980 евро за акцию. Общий объем сделки составил около 794 млн евро (без учета транзакционных издержек).

Французское правительство отказалось от своих прав по акционерному соглашению с Airbus Group, по которому, в частности, оно обладает правом первого предложения в своих интересах в рамках этой пакетной сделки, охватывающей около 8% акционерного капитала Dassault Aviation.

После сделки Airbus Group будет владеть 38,32% акционерного капитала Dassault Aviation и соответствующим правом голоса, а после погашения Dassault Aviation 9% собственных казначейских акций Airbus Group будет владеть 42,11% акций Dassault Aviation и соответствующим правом голоса. В сложившихся условиях Airbus Group будет ходатайствовать в Управление по финансовым рынкам (Autorité des marchés financiers, AMF) об освобождении от требования проводить открытое предложение ценных бумаг.

После этой сделки Airbus Group заявила о намерении продать еще до 10% акционерного капитала Dassault Aviation до 30 июня 2015 года в зависимости от ситуации на рынке. Дополнительная сделка должна пройти в форме одного или нескольких размещений с ускоренным формированием книги заявок. Airbus Group получит возможность увеличить объем размещений свыше 10% акционерного капитала Dassault Aviation.

Dassault Aviation приняла на себя обязательство по поддержке этих шагов и подаст заявки на выкуп 50% от объема этих размещений в рамках глобального

лимита в 5% акционерного капитала Dassault Aviation и при максимальной цене в 980 евро за акцию. Airbus Group обязуется обеспечить Dassault Aviation 50% проданных акций и в рамках того же глобального лимита в 5% акционерного капитала Dassault Aviation по цене соответствующего размещения. Если цена размещения превысит 980 евро за акцию, цена акций Dassault Aviation, проданных в то же самое время Dassault Aviation, будет ограничена, в то время как цена акций, проданных третьим сторонам, останется прежней. Главный директор по стратегии и маркетингу Airbus Group Марван Лахуд (Marwan Lahoud) сказал: «Эта сделка знаменует собой важный шаг в реализации заявленных нами намерений по монетизации доли Airbus Group в Dassault Aviation. Кроме того, мы сохранили положение на рынке, гибкость в сроках, поддержку со стороны Dassault Aviation. Все это должно позволить нам оптимизировать дальнейшие шаги по монетизации нашей доли в компании в 2015 году».



Фото: Дмитрий Петроченко

## Flaris LAR-1 взлетит до конца года

Польская инжиниринговая компания Metal Master планирует до конца этого года поднять в воздух первый прототип сверхлегкого персонального джета Flaris LAR-1. Это произойдет несколько позже, чем планировалось ранее – первоначально компания надеялась начать летные испытания в середине 2014 года.

«Мы немного задерживаемся, но когда планы столь оптимистичные и так много работы, это не является странным», - говорит производитель. «Но главное состоит в том, что мы продвигаемся вперед и первый полет должен состояться в этом году».

Первый прототип MSN1 в настоящее время проходит в Варшаве статические и неразрушающие испытания на прочность, а MSN2 – первый летный про-



тотип – готовится к своему первому полету. Предполагается, что на нем будет установлен двигатель Pratt & Whitney Canada PW610F с системой FADEC и тягой 1460 фунтов, хотя компания пока не сделала окончательный выбор силовой установки, так как по расчетам самолету требуется около 1506 фунтов тяги. Производитель рассматривает в качестве замены двигатель PW 615, а также силовые установки от Williams International и Price Induction. Сейчас инженеры работают над переделкой конструкции под другие моторы, причем задача стоит максимально упростить смену силового агрегата.

Самолет первоначально будет сертифицирован польским Управлением гражданской авиации по части S-1 как экспериментальное воздушное судно – это запланировано на 2015 год. По словам компании, такой шаг позволит получить самолет и начать его эксплуатацию самым нетерпеливым клиентам.

Сейчас в производстве находится еще три опытных самолета, два из которых будут участвовать в сертификации на соответствие европейским требованиям CS-23.

Четырехместный углепластиковый джет стоимостью 1,5 млн евро будет оснащен авионикой Garmin G600. Характерной особенностью VLJ станут съемные полуэллиптические крылья, которые позволят разместить LAR 1 в просторном гараже, и парашютная система спасения в носовой части самолета. По расчетам, углепластиковый реактивный самолет будет иметь максимальную взлетную массу 1500 кг (3300 фунтов) и вес пустого 700 кг. Расчетная крейсерская скорость составит 380 узлов (700 км/ч) и дальность 1730 морских миль (3200 км).

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

WWW.FORTAERO.COM

JET PRIVÉ AU PRIX  
 D'UN HÉLICO

ЧАСТНЫЙ САМОЛЁТ  
 ПО ЦЕНЕ ВЕРТОЛЁТА

400XTI // \$5.5M

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





## Здравствуй, двадцать пятый

3 декабря в Астане на заводе по сборке вертолетов «Еврокоптер Казахстан инжиниринг» отмечали поставку юбилейного 25-ого вертолета EC145 Республике Казахстан.

На торжественном мероприятии с участием высокопоставленных гостей из Казахстана и других стран были продемонстрированы не только успех поставки многофункциональных вертолетов казахстанской сборки, но также ценное международное сотрудничество, которое стоит за этими вертолетами.

В рамках мероприятия выступили представители и заказчики производителя, уполномоченные представители посольств ряда европейских стран,

«НК»Казахстан инжиниринг» и «AirbusGroup» в Казахстане.

ТОО «Еврокоптер Казахстан инжиниринг» является совместным предприятием, 50% которого принадлежит АО «НК» Казахстан инжиниринг» и 50 % компании «AirbusHelicopters». ТОО было основано в 2011 г с целью создания современной вертолетной экосистемы в Казахстане через сборку, изготовление на заказ и техническое обслуживание многофункционального вертолета EC145. Являясь единственным заводом по выпуску вертолетов данного типа на территории СНГ, ЕСКИ стремится стать региональным центром Превосходства в области обучения летно-технического состава и технического обслуживания.



**THINK BUSINESS\***

Имеем лучшее, вы опережаете конкурентов.  
Насладитесь комфортом, скоростью, безопасностью и  
надёжностью 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

\*двигайте о бизнесе

## Jet Aviation Basel обслужит индийские Falcon'ы

Швейцарский провайдер услуг ТОиР Jet Aviation Basel (входит в Jet Aviation Group) получил сертификат CAR-145, выданный авиационными властями Индии – Directorate General of Civil Aviation (DGCA). Документ позволяет проводить техническое обслуживание самолетов Dassault Falcon 7X, 900 (все семейство) и 2000 (все семейство), зарегистрированных в стране (префикс «VT-»).

Jet Aviation Basel – аккредитованный сервисный центр Dassault Falcon. Помимо услуг по техническому обслуживанию бизнес-джетов, клиентам Jet Aviation Basel будет доступна и программа «Jet Falcon». В рамках этой программы владельцы и операторы самолетов Falcon получают возможность обновить интерьеры своих самолетов. Модернизация салонов Falcon подразумевает выбор из трех различных дизайнов интерьера салона – Classic, Style и Fashion. Применяя стандартные модули, компания в процессе переоборудования самолета гарантирует минимальный простой воздушного судна, и к тому же реконструкция салона

будет довольно выгодной по стоимости. Владельцы и операторы, которые рассматривают возможность обновления интерьеров своих самолетов, смогут совместить реконструкцию интерьера с внешней покраской самолета или техническим обслуживанием планера. Такое решение позволит избежать дополнительного простоя самолета.

В настоящее время Jet Aviation Basel является одним из самых крупных игроков на рынке переоборудования самолетов. Сейчас в компании работает более 1600 человек, которые трудятся в собственном техническом центре в Базеле, где выполняются практически все работы. Jet Aviation Basel имеет сертификаты на выполнение работ на самолетах нового поколения Airbus A380 и Boeing 747-8, а также Airbus ACJ319, ACJ320, ACJ330, ACJ340 и Boeing B737, B757, B767, B747-400. Jet Aviation Basel также одобрен как сервисный центр компаний Airbus, Boeing, Bombardier, Dassault и Gulfstream и имеет 21 сертификат от авиационных властей различных стран.



DOMODEDOVO  
BUSINESS AVIATION  
CENTER · MOSCOW



Время перемен к лучшему

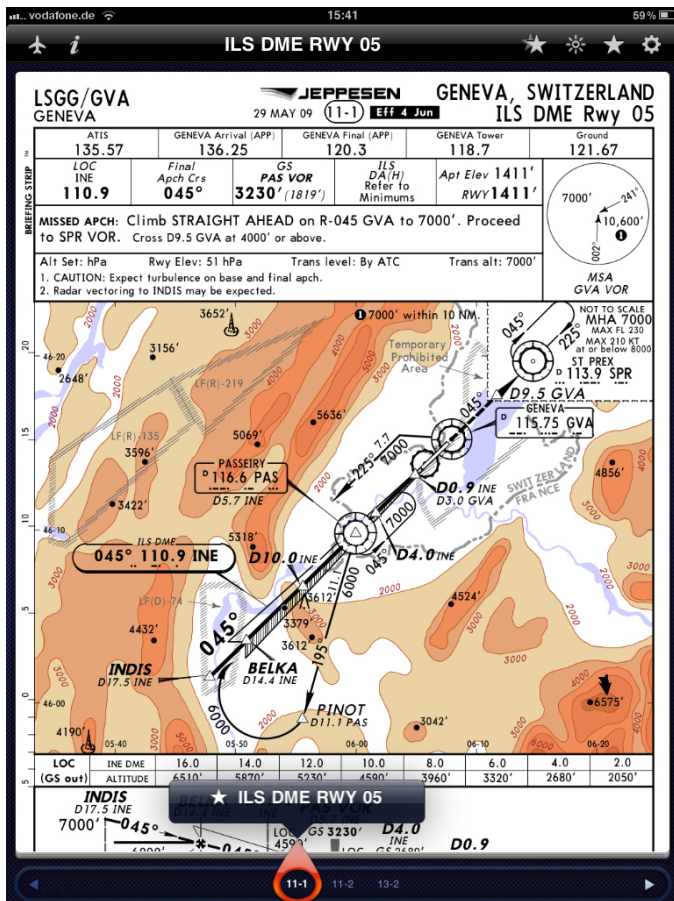


- Новая управляющая компания
- Открытие современного комфортного терминала в 2016 году
- Единственный неслотированный аэропорт в Москве: прилеты вылеты без ограничений
- Альтернативные поставщики наземных услуг
- «Высокая кухня» — широкий выбор кейтеринговых компаний
- Оперативность в обслуживании: 24/7/365

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

## Однопользовательская версия Mobile FliteDeck IFR для iPad

Этой осенью компания Jeppesen представила своим клиентам однопользовательскую версию электронных карт JeppView Mobile FliteDeck IFR для iPad. Данная версия несет в себе те же характеристики и возможности, что и полная версия электронных карт JeppView на 4 пользователя (приложение Mobile FD), но основными отличиями являются возможность использования серийного номера только для одного устройства iPad и обновление происходит



только через Интернет. Соответственно, цена на такой продукт значительно ниже. Такая версия будет удобна не только для современных и мобильных профессионалов - пилотов, штурманов и всех, кто связан с авиацией, но также и для любителей.

Кроме того, данную однопользовательскую версию Mobile FliteDeck IFR для iPad можно попробовать бесплатно в течение одного месяца! Теперь электронные карты JeppView стали более доступны! Компания Jeppesen на протяжении более 80 лет помогает пилотам и их пассажирам благополучно и вовремя прибывать в пункты назначения, предоставляя гибкие решения в сфере информации и оптимизации производственных процессов для повышения эффективности воздушного транспорта во всем мире. Jeppesen является дочерней компанией корпорации Boeing и частью подразделения Boeing Digital Aviation (цифровая авиация).

## 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.



## Dassault Falcon – в ожидании МЕВА

Французский авиапроизводитель Dassault Falcon ударно выступит на последнем крупном событии в деловой авиации уходящего года – МЕВА-2014. На стартующей 8 декабря в дубайском аэропорту Dubai World Central выставке французы продемонстрируют на статической экспозиции два наиболее популярных в регионе бизнес-джета Falcon 7X и 900LX, а также привезут в Дубай полномасштабный макет новейшего Falcon 5X. Поставка последнего ближневосточным клиентам, по предварительным данным, намечена на вторую половину 2017 года. Возможно, на выставке будет объявлено имя заказчика.

Сейчас доля поставок Dassault Falcon в регион составляет около 20% от мировых продаж. Самым популярным джетом по-прежнему является Falcon 7X. Четверть всех поставок приходится на семейство 2000, включая версию Falcon 2000S. Впрочем, с выходом на рынок нового Falcon 8X, выкатка которого состоится через несколько дней после закрытия МЕВА, производитель имеет все шансы увеличить собственную долю в суммарном парке ближневосточных заказчиков. Аналогичные шансы есть и у Falcon 5X.

«Ранний успех двух наших последних моделей ярко свидетельствует о популярности линейки Falcon среди владельцев и операторов региона. Выход на рынок принципиально новых самолетов, по нашему мнению, укрепит присутствие компании в стратегическом регионе и предоставит клиентам еще больше возможностей для комфортабельных перелетов. Dassault всегда предлагает широкий выбор бизнес-джетов высочайшего класса, оснащенных самыми передовыми технологиями в отрасли и обладающих беспрецедентной экономичностью», - комментирует председатель совета директоров и генеральный директор Dassault Aviation Эрик Траппье (Eric Trappier).

## Marshall Aviation Services дебютирует на МЕВА-2014

Marshall Aviation Services, входящая в корпорацию Marshall Aerospace and Defence Group (Marshall ADG), дебютирует на ближневосточной выставке МЕВА, которая начнет свою работу 8 декабря в дубайском аэропорту Dubai World Central. Представители компании особо отметили, что на ближневосточном рынке деловой авиации по-прежнему активно развивается вторичный рынок, а портфель заказов на новые самолеты позволяет надеяться, что услуги ТОиР, в частности по кастомизации, покраске и установке дополнительного оборудования, будут востребованы со стороны заказчиков из Залива.

Несмотря на присутствие в регионе сильных провайдеров аналогичных услуг, Marshall Aviation Services оптимистично смотрит в будущее. Уже в следующем году компания предложит клиентам в своем базовом аэропорту Кембридж услуги по техническому обслуживанию самолетов класса Boeing 747VIP (BBJ747), а также аналогичных широкофюзеляжных лайнеров Airbus. Именно на Ближнем Востоке сосредоточен основной парк широкофюзеляжных VVIP лайнеров. Этот проект анонсирован в рамках стратегии компании по удвоению годового оборота в сегменте деловой авиации с 50 млн. фунтов стерлингов (\$ 80 млн.) в 2013 году до 100 млн. фунтов стерлингов к концу десятилетия.

Новый центр будет расположен в автономном ангаре (Hangar 17), где клиентам будут доступны услуги по техническому обслуживанию самолетов и покраске. А уже через два года компания будет предлагать и кастомизацию «зеленых» самолетов, таким образом составив конкуренцию американским и европейским специализированным центрам ТОиР, таким как Gore Design Completions, AMAC Aerospace, Jet Aviation Basel и Greenpoint Technologies.

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

Дочерние компании Marshall ADG присутствуют во всех сегментах рынка. Так, Marshall Airport Cambridge и Marshall Executive Aviation управляют одноименным аэропортом Великобритании. Сейчас аэропорт Кембриджа по бизнес-трафику входит в десятку крупнейших в Великобритании, при этом по стоимости обслуживания считается одним из самых дешевых. В 2015 году аэропорт получил дополнительные инвестиции в размере 32 млн. фунтов, главным образом на модернизацию аэродромной инфраструктуры.



## Minsheng Investment укрупняется

Minsheng Investment официально объявила о закрытии сделки по приобретению двух бизнес-операторов – Minsheng International Jet и Business Aviation Asia Limited. Это делает компанию крупнейшим игроком на рынке бизнес-авиации Китая.

Изначально Minsheng International Jet был бизнес-проектом корпорации, но с большой долей автономии. В результате сделки материнская компания «докупила» 61,25% оператора на 1,19 млрд юаней (\$ 194 млн), став 100% собственником. У компании весьма амбициозные планы – в течение ближайших пяти лет увеличить парк самолетов до 500! (пятисот) машин, инвестировав в него примерно \$16 млрд.

Начиная с мая Minsheng International Jet ежемесячно пополняет парк как минимум двумя новыми бизнес-джетами и до конца 2014 года планирует обогнать главного конкурента на рынке – Deer Jet. Последние приобретения нового оператора – несколько Falcon 7X, Embraer Legacy 650, два Gulfstream G280 и два Embraer Lineage 1000.

За последний месяц это не единственная сделка по приобретению крупного бизнес-оператора. На прошлой неделе Tsinghua Holdings Industry Investment Fund приобрел крупного бизнес-оператора из Гонконга – Sino Jet Management. Хотя условия сделки в настоящее время так и не объявлены, известно, что новый владелец оператора сохранит бренд Sino Jet и «привлечет собственные управленческие и рыночные ресурсы для дальнейшего развития оператора». Tsinghua Holdings уже имеет собственного оператора Big White Bear Jet с весьма приличным парком самолетов Gulfstream G450, Gulfstream G200 и Bombardier Global 5000. Sino Jet Management до настоящего времени эксплуатировал 15 воздушных судов, включая G450 и G550, а также Challenger 605 и Legacy 650.

## В юбилейный год – знаковый самолет

Американский долевого оператор NetJets сообщает о поставке 50-го самолета с фирменным салоном Signature Series. Им стал третий по счету полученный Bombardier Challenger 350 (первый был поставлен в конце июня 2014 года). Как прокомментировал глава NetJets Джордан Ханселл, поставка 50-го самолета Signature Series важна для компании по нескольким причинам. «Во-первых, юбилейный самолет стал прекрасным подарком на наше пятидесятилетие. Во-вторых – совершенно ясно, что NetJets демонстрирует неизменную приверженность к своим клиентам, давая им самые передовые технологии и непревзойденный комфорт. Наконец – это напоминание о том, что компания четко выполняет собственную стратегию обновления парка на рекордные \$17,6 млрд., о которой мы заявили в 2010 году», – комментирует Ханселл.

Сейчас NetJets имеет действующие контракты на поставку самолетов с несколькими производителями в общей сложности на 670 бизнес-джетов. Все новые самолеты, поставляемые компании, оборудованы фирменным салоном Signature Series. На сегодняшний день это 16 Bombardier Global 5000/6000, 31 Embraer Phenom 300 и три Bombardier Challenger 350. При нынешних темпах поставок к концу года флот оператора достигнет 60 самолетов с Signature Series.

В 2010 году компания NetJets объявила о своих планах по приобретению новых самолетов нескольких типов: легких, среднего размера и самолетов, предназначенных для перелетов на сверхдальние расстояния. Именно тогда компания анонсировала концепт Signature Series.



## Деловая авиация Ближнего Востока пока испытывает трудности

Авиационный рынок Ближнего Востока успешно развивается, и сегмент деловой авиации – не исключение. По прогнозам МЕВАА, к 2020 году количество бизнес-джетов в регионе увеличится с 500 до 1375, а объем рынка деловой авиации достигнет 1,3 млрд долларов США. С 2013 года количество летных часов бизнес-джетов по всему региону выросло уже более чем на 12%. Несмотря на впечатляющие темпы роста, на горизонте ближневосточной бизнес-авиации все еще видны грозные тучи.

Учитывая прогнозы роста ВВП на 3,8% в ближайшие 20 лет, Ближний Восток остается перспективным рынком для развития деловой авиации. Этому свидетельствует и успешная деятельность дочерних предприятий крупнейших авиаперевозчиков: Emirates Executive у авиакомпании Emirates, Qatar Executive у Qatar Airways и Saudi Private Aviation у Saudi Airlines. Растущий спрос на услуги бизнес-авиации стимулирует появление в регионе новых моделей бизнеса. К примеру, X-Jet планирует предложить частным владельцам бизнес-джетов полный комплекс услуг по поддержке самолетов за фиксированную плату в год.

«В последние годы мы отметили существенный рост спроса на частные авиаперевозки и сопутствующие услуги на Ближнем Востоке. Если 25 лет назад бизнес-авиация в регионе была преимущественно прерогативой королевских семей, то в последние 5-10 лет рынок деловой авиации начал переориентироваться на корпоративных клиентов. Личный самолет стал восприниматься не как предмет роскоши, а как средство для эффективного ведения бизнеса и экономии времени. Сегодня многие эксперты авиационной отрасли сходятся во мнении, что потенциал рынка деловой авиации - не в VIP-услугах,



а в корпоративных перевозках», - отмечает Виталий Капитонов, генеральный директор KlasJet.

Согласно МЕВАА, в настоящее время до 70% всех рейсов деловой авиации на Ближнем Востоке выполняются для корпоративных целей. Тем не менее, люди с высоким достатком продолжают задавать тон развитию бизнес-авиации в регионе и соревнуются в комфортабельности и различных изысках при оформлении личных самолетов. Ближневосточные клиенты деловой авиации - одни из самых требовательных в мире, и операторам бизнес-джетов приходится прикладывать максимум усилий, чтобы удовлетворить их запросы. Кроме того, на рынке растет конкуренция – все больше операторов

деловой авиации стремятся на Ближний Восток в надежде «ухватить свой кусок пирога». По прогнозам экспертов, в ближайшие два года объем рынка бизнес-авиации в регионе вырастет на 12%. Тем не менее, на Ближнем Востоке все еще остаются некоторые препятствия, которые ограничивают развитие бизнес-авиации в регионе.

«Политические потрясения и экономический кризис оставили свой след на рынке деловой авиации Ближнего Востока. Бизнес-авиация практически отсутствует в таких странах, как Йемен, Сирия и Ливия. Кроме того, наблюдается дефицит квалифицированной рабочей силы: пилотов, специалистов по планированию полетов, инженеров и диспетчеров воздушного движения», - комментирует Виталий Капитонов.

По словам В. Капитонова, стоит также отметить перегруженность аэропортов и рост интенсивности воздушного движения, спровоцированные тем, что авиакомпании запускают все новые и новые маршруты. Ситуация усугубляется еще и тем, что большая часть воздушного пространства зарезервирована для военного использования. Если ограничения будут сняты, это позволит ускорить темпы роста бизнес-авиации на Ближнем Востоке.

«Для того, чтобы сегмент бизнес-авиации продолжал развиваться по заданной траектории и смог полностью реализовать свой потенциал, Ближнему Востоку придется рано или поздно найти пути решения этих проблем. Однако сегодня региональным властям следует сосредоточиться на качестве и безопасности полетов, и рост конкуренции на рынке окажет только благотворное влияние», - заключает Виталий Капитонов, генеральный директор KlasJet.

## NetJets создаст еще одну «дочку» в Китае

Американский оператор NetJets, вслед за получением в сентябре текущего года китайского сертификата эксплуатанта и началом операций под брендом NetJets China, начинает в Поднебесной активно развивать и другие сегменты рынка. Менеджмент компании анонсировал создание еще одного совместного предприятия с китайскими партнерами. Речь идет о «дочке» NetJets – Executive Jet Management (EJM), предлагающей услуги по управлению воздушными судами в США и Европе и инвестфондом Hony Capital.

Согласно предварительной информации, EJM China уже получила свой первый самолет – зарегистрированный в США Bombardier Global 6000, принадлежащий владельцу из Гонконга. Бизнес-джет будет использоваться как в интересах владельца, так и на чартерных рейсах, при предварительном согласовании.

В компании еще на старте выхода на китайский рынок предполагали, что долевое владение не станет единственным сегментом, в котором будет присутствовать NetJets в Китае. Даже несмотря на то, что действующий сертификат типа, выданный СААС, ограничивает количество самолетов, которое можно добавить в течение года, NetJets China будет максимально оптимизировать свой воздушный парк, чтобы суметь эффективно «перекрывать» действующие долевые контракты и выполнять классические чартерные рейсы (под брендом EJM). Однако, даже получив разрешение, NetJets China сложно вести бизнес в Китае. «Мы очень осторожны и соблюдаем все правила игры. С другой стороны, мы очень надеемся на активный диалог с авиационной властью для снятия или даже коррекции некоторых положений в воздушном кодексе, касающихся количества



воздушных судов в свидетельстве эксплуатанта», - комментирует Роберт Молсбергер, глава EJM.

Что же касается типов воздушных судов, которые будут доминировать в Китае в ближайшее время, то Молсбергер уверен, что доля самолетов с большими кабинами понемногу будет терять свое доминирование в пользу среднего и суперсреднего классов, «подтянутся» и легкие джеты. «В то время как основу частного парка китайских владельцев составляют самолеты с большими кабинами, они не всегда могут быть лучшим решением для региональных маршрутов. Большинство китайских аэропортов пригодно для обслуживания бизнес-джетов меньшего класса, да и современный китайский бизнес понемногу приходит в себя, выбирая более оптимальные решения при планировании покупки воздушного судна. Я думаю, что те, кто являлся сторонником роскошных бизнес-джетов, их уже приобрел, а нестабильный экономический фон обязательно расставит все по своим местам, и вскоре можно будет говорить о том, какой из сегментов реально будет основным для китайских клиентов», - отмечает Молсбергер.

Насколько очередной заход NetJets в Китай окажется успешным, можно будет увидеть через полгода. Пока же компания радуется и единичным контрактам, предлагая клиентам из Китая специальную программу Private Jet Travel Card, позволяющую им путешествовать вне страны и пользоваться всеми преимуществами карточного продукта.

Например, аналитики агентства Bloomberg считают, что бизнес в Китае для американской компании станет не таким уж радужным, и сейчас это скорее имиджевый ход, чем серьезная заявка на перспективный бизнес. С экспертами отчасти соглашаются и в самой компании. «Понадобится как минимум пять лет, чтобы китайские клиенты привыкли к имиджу и услугам NetJets China. Объяснение этому есть и кроется в сильнейшей конкуренции со стороны «родных» компаний, которых сейчас насчитывается порядка двадцати», - сетует Роберт Молсбергер. «Но и это не самая страшная трагедия, как для нас, так и для рынка в целом. Самым важным фактором, отрицательно сказывающимся на бизнес-перевозках в стране, становится общий экономический фон», - комментирует Молсбергер.

Так, по данным Bloomberg, экономика страны в этом году вырастет лишь на 7,3%, в следующем лишь на 7%, тогда как в 2007 году эти цифры составляли 14,2%. И уже сейчас известно, что китайские авиационные чиновники существенно сокращают расходы на инфраструктуру, по-прежнему считая деловые перевозки необязательной статьей расхода. При этом подчеркивается, что на строительство и модернизацию гражданских и военных аэропортов пересмотра ранее намеченных бюджетов вовсе не планируется, однако места для бизнес-джетов и частных вертолетов вновь под вопросом.

## Вертолеты готовят к посадке

Правительство Московской области планирует создать на территории региона 60-80 вертолетных площадок. Инвесторам будут предложены земельные участки в обмен на ряд социальных обременений. Основных претендентов на строительство вертолетных центров пока двое: компания «Хелипорты России» риэлторской группы НДВ Александра Хрусталева и «Аэросоюз». На проект может потребоваться до \$250 млн.

О том, что правительство Московской области намерено разработать комплексную программу размещения вертолетных площадок, «Ъ» рассказал первый замминистра инвестиций и инноваций регионального правительства Вадим Хромов. По его словам, до конца 2015 года планируется найти 60-80 площадок для строительства аэродромов, которые будут выставлены на торги лотами по 10-20 участков. Минимальный срок, за который может быть проведена работа по поиску и снятию обременений с земли, составит шесть месяцев. Участки достанутся инвесторам за символическую плату, взамен областное правительство рассчитывает определить для каждого из них социальные обременения, например обеспечение нужд больниц, уточняет господин Хромов.

По его словам, за основу будет принята концепция, разработанная «НДВ групп» (входит в группу НДВ, основной владелец — Александр Хрусталева). Это предложение ранее было одобрено на заседании межведомственной рабочей группы по согласованию инвестпроектов, уточняют в министерстве инвестиций и инноваций. Группа предлагала строительство в Московской области 62 вертолетных площадок до 2019 года, следует из подготовленной презентации. По замыслу НДВ 15 из них будут работать на МКАД (из них 10 — заправочные комплексы, а 5 — обычные площадки), 14 — в исторических центрах, 4 — в



качестве спортивных пунктов, 19 — около деловых центров, 9 — рядом с больницами, 1 площадка станет аэродромом для больших вертолетов и маленьких самолетов. Общий парк вертолетных центров должен составить около 300 машин. Суммарный объем инвестиций в проект, по оценкам компании, достигнет 9,98 млрд руб. (\$193 млн, то есть \$3,1 млн на объект) — эти вложения планируется окупить за семь лет. Соответственно, если будут реализованы все 80 участков, которые предлагает Московская область, на проект может потребоваться до \$250 млн.

Как сообщил «Ъ» Александр Хрусталева, у проекта могут появиться соинвесторы, но пока компания планирует заняться строительством вертолетных центров самостоятельно. Согласно концепции НДВ, для обычного аэродрома понадобится участок площадью 1,5-2 га, для самого крупного — 15-20 га. Сейчас в портфеле НДВ уже есть компания «Хелипорты России», которая занимается строительством

и эксплуатацией трех вертолетных площадок: на Новорижском шоссе, в Истре и Ульяновске.

НДВ не единственный претендент на строительство вертолетных площадок в Московской области. Ранее аналогичные планы озвучивала компания «Аэросоюз» — бывший партнер господина Хрусталева по «Хелипортам России». Компания уже анонсировала строительство восьми вертолетных площадок на МКАД, в каждую из которых планировала инвестировать \$2 млн. В общей сложности «Аэросоюз» планировал создание 40-50 центров в Подмоскovie (см. «Ъ» от 12 марта). Директор по развитию «Аэросоюза» Денис Евчихевич говорит, что сейчас ведутся переговоры о застройке трех площадок в Московской области (каких именно, он не уточняет). По словам господина Хромова, на льготной основе участки компании пока не предоставлялись. По всей видимости, «Аэросоюз» реализует свои проекты на частных землях, уточняет он.

Гендиректор третьего крупного оператора вертолетных площадок в Москве, компании «Русские вертолетные системы» (в портфеле две площадки в Москве и одна на МКАД), Алексей Зайцев заявил «Ъ», что его компания пока не рассматривала вариант массового строительства объектов в Московской области.

Проблем со спросом на вертолетные перевозки в Московской области нет, считает глава аналитического отдела агентства «Авиапорт» Олег Пантелеев. Там достаточно элитных поселков, яхт- и гольф-клубов, дополнительный спрос обеспечивают больницы и телекомпании, рассуждает он. Главной проблемой для окупаемости проекта может стать удорожание валют, так как вертолеты покупаются за доллары.

*Источник: Коммерсантъ*



## Проверки и соответствия

В ноябре 2014 года специалисты авиакомпании «Меридиан» завершили работы по внешнему аудиту компании АМАС Aerospacе, а также успешно осуществили процедуру продления сертификата летной годности ВС европейской регистрации собственными силами.

Компания проверила соответствие деятельности организации по техническому обслуживанию и ремонту АМАС Aerospacе требованиям договора на выполнение работ на воздушных судах, эксплуатируемых авиакомпанией. В ходе аудита были проверены действующие сертификаты АМАС Aerospacе, имеющиеся офисные, складские и ангарные помещения, специализированные цеха, квалификация инженерно-технического персонала, процессы планирования технического обслуживания и ремонта, а также результативность функционирования системы менеджмента качества Центра по ТОиР.

«При проведении аудита, специалистами авиакомпании был выявлен ряд незначительных несоответствий, которые были переданы руководству АМАС Aerospacе для разработки и проведения коррекции и корректирующих мероприятий. В целом, по результатам проведенного аудита специалистами «Меридиан» сделан вывод о соответствии текущей деятельности Центра по ТОиР предъявляемым требованиям и сформированы рекомендации руководству эксплуатанта о продолжении сотрудничества с данной организацией», - рассказали BizavNews в компании.

Также в ноябре 2014 года, впервые с момента сертификации по Part M, авиакомпания успешно провела процедуру продления Сертификата летной годности ВС европейской регистрации силами собственной САМО (Continuing Airworthiness Management Organization). «В полном соответствии с требованиями европейского воздушного законодательства, специалисты авиаком-



пании реализовали комплекс мероприятий по проверке соблюдения необходимых требований директив, бюллетеней и другой технической документации, полноты и качества работ, проводимых в течение года организациями по ТОиР, сертифицированными по Part 145. В рамках проведения процедуры также был проверен процесс управления записями по техническому обслуживанию ВС, осуществлен осмотр ВС и проведен контроль своевременности устранения выявленных дефектов. По итогам проведенной работы представителями САМО Авиакомпании сделан вывод о полном соответствии цикла поддержания летной годности ВС установленным европейским требованиями», - прокомментировали BizavNews в компании.

Напомним, 25 июля 2013 года авиакомпанией был получен сертификат соответствия требованиям Part M Subpart G, то есть она стала организацией по управлению поддержанием летной годности (САМО,

Continuous Airworthiness Maintenance Organisation) по нормам Европейского агентства по безопасности авиаперевозок (EASA).

В настоящее время авиакомпания «Меридиан» является единственным авиаперевозчиком на территории СНГ и четвертым – вне границ Евросоюза, способным предложить свои услуги по поддержанию летной годности собственникам и эксплуатантам АОН воздушных судов европейской регистрации, а также зарегистрированных в реестрах Бермудских и Каймановых островов, острова Мэн, Арубы и Мальты.

Авиакомпания «Меридиан» является членом международного альянса MS Group, объединившим в единое целое также управляющую компанию «Московское Небо», австрийского оператора деловой авиации Mjet GmbH. Парк компании состоит из самолетов Gulfstream G450, Hawker 750 и Ту-134.

## Похожие проблемы

Как оказалось, проблема «серого» каботажного авиационного рынка остро стоит не только в нашей стране. Аналитики Middle East Business Aviation Association просто «ужаснулись», когда взялись за детальное исследование рынка Ближнего Востока. По предварительным подсчетам, до 40% рейсов, выполняемых в регионе, – «серые». И лекарства от этого нет, но зато есть предложения участников рынка.

По мнению главы ближневосточной ассоциации деловой авиации Али Аль Нагби, призывы к совести не помогают – «серые» рейсы, распространяющиеся из года в год как чума, усиливают свое влияние в тех странах, которые ранее считались благополучными. «Это явление ставит коммерческих операторов в явно невыгодное положение. Частные владельцы не имеют таких высоких накладных расходов, как лицензированные бизнес-операторы. Демпинг, отсутствие страховых гарантий для пассажиров и зачастую недобросовестная конкуренция – реальное препятствие росту новых бизнес-операторов», – сетует г-н Нагби.

«Не называйте это «серым» каботажом – это черный рынок», – более эмоционально утверждает главный операционный директор Al Jaber Aviation Марк Пьеротти. «Самое главное – они (частные владельцы) даже не скрывают, что ведут незаконную деятельность, что показывает вопиющее пренебрежение. Нам просто необходимы резкие и адекватные меры, чтобы навсегда искоренить эту заразу», – продолжает г-н Пьеротти.

Многие игроки рынка действительно предлагают радикальные меры, например, конфискацию воздушного судна, однако на сегодня судебные перспективы не имеет ни один из документально подтвержденных случаев. Тем не менее, ситуация может измениться. Иордания официально объявила о внеплановых про-



веркам на перронах, и в случае подтверждения «серого» рейса бизнес-джет или вертолет будет конфискован до решения суда, а владельцу будет закрыто небо в Иордании. Но и тут есть пессимисты. Так, исполнительный директор комиссии по регулированию работы гражданской авиации Иордании Амин Аль-Коран прямо говорит, что не верит в предложенные меры и склонен все же к «просвещению и убеждению».

А исполнительный директор Royal Jet Патрик Гордон уверен, что полумеры и уговоры не принесут желаемого результата. «Если радикальные меры не будут приняты в ближайшее время, этот тренд станет неуправляемым. Я работаю в корпоративной и VIP-авиации на протяжении десятилетий и постоянно слышу обоснованные жалобы чартерных операторов. И если раньше это носило не столь массовый характер, то сейчас просто «катастрофа», которая лишает законопослушные компании развития. Может хватит это терпеть?», – говорит Гордон.

Действительно, местным регуляторам часто не хватает принципиальности, хотя может влияют и иные факторы – российским игрокам рынка деловой авиации такое хорошо известно. Но дело не в этом. На Ближнем Востоке большинство схем очень сложно просчитать. Например, воздушное судно зарегистрировано в одной стране, а сертификат эксплуатанта

– в другой, базировка – в третьей. А юристы делают все возможное, чтобы на конкретный рейс не было нареканий, на ходу «придумываются» родственные узы, «демонстрационные полеты», ведь и механизмов «отбелить» рейс предостаточно. «Многочисленные уровни подотчетности и ответственности, которые трудно тщательно контролировать, только на руку недобросовестным предпринимателям. В регионе сложилась ситуация, когда «серые» борты, как пароходы курсирующие по странам Залива под удобными флагами, зарегистрированы в странах, которые не слишком интересуются судьбой самолета, а живут лишь за счет регистрационных сборов», – резюмирует Гордон.

Также некоторые из игроков рынка предлагают еще один весьма интересный выход из ситуации. Самым эффективным оружием для борьбы должно стать доноительство. В западном мире информаторы ставили на колени целые отрасли. Чем рынок бизнес-авиации отличается от иных бизнес-сфер, задаются вопросом представители крупных операторов. И начать необходимо с сотрудников компании. Если они (сотрудники) знают о незаконной деятельности, должен включиться финансовый стимул, механизмы которого необходимо тщательно продумывать. То есть сотрудник компании должен собрать все счета-фактуры, списки пассажиров и полетные задания, отмечая частоту полетов и конкретных пассажиров, аккумулировать их и передавать в соответствующие службы.

Все это должно делаться на добровольной основе и полностью конфиденциально. Смешно? Но именно этот законопроект будет впервые анонсирован уже на следующей неделе в Дубай в рамках выставки MEBA 2014. Как говорят вдохновители идеи – будет учтен опыт американских регуляторов, который дает определенные результаты уже сегодня.

## ABS Jets обслужит российские бизнес-джеты

Чешская компания ABS Jets получила одобрение российских авиационных властей на выполнение технического обслуживания самолетов Embraer Legacy 600/650, Phenom 300 и Phenom 100, зарегистрированных в России. Согласно данным компании, в России эксплуатируются более сорока самолетов бразильского производителя, которые зарегистрированы в РФ, что позволяет ABS Jets создать весьма внушительный пул новых клиентов.

В настоящее время ABS Jets имеет сертификат EASA Part 145 и является авторизованным сервисным центром Embraer с базой в Праге и Братиславе. По мнению представителей компании, выгодное географическое положение центров ТОиР и статус, представленный бразильским производителем, станут главными маркетинговыми преимуществами для российских клиентов.

В июне 2014 года компания отметила свое 10-летие. Сейчас компания представлена в различных сегментах, включая чартерные рейсы, хендлинговое обслуживание, консалтинг и управление собственным FBO. Первоначально, действуя как агент по обслуживанию собственного парка воздушных судов, подразделение компании по наземному обслуживанию стало настолько успешным, что в 2008 году было принято решение предложить хендлинг другим прибывавшим в аэропорт имени Вацлава Гавела (ранее Рузине) бизнес-джетам. Сейчас услуги хендлинга являются основной частью бизнес-плана ABS Jets. В прошлом году это подразделение достигло рекордных результатов – был зафиксирован почти 30% рост по сравнению с 2012 годом.

Директор по наземному обслуживанию ABS Jets Ян Кралик говорит, что команда Jets ABS применила стратегию, которая гарантировала успешность

работы в условиях возросшего спроса. «В 2011 году компания открыла в аэропорту новый терминал деловой авиации. Сейчас его общая площадь — 9000 кв. м — позволила организовать дополнительные места для стоянок самолетов, а также создать новые залы для обслуживания пассажиров. И мы сразу же отметили, что объем хендлинга деловых самолетов в 2010 г. увеличился на 64% по сравнению с 2009 г., в 2011–2012 гг. эта тенденция продолжилась, в прошлом году мы увеличили доходы на треть. Также в

2013 году мы активно работали и по предоставлению услуг хендлинга сторонним заказчикам в аэропорту Братиславы. Подразделение в Словакии ABS Jets открыла в 2007 г., а с 2009 г. компания базируется в аэропорту Братиславы несколько своих самолетов», — комментирует Ян Кралик.

Собственный парк ABS Jets состоит из 13 самолетов, включая шесть Embraer Legacy 600 и два Embraer Legacy 650.



Фото: Дмитрий Петроченко

## Восток не дает восстановиться

Консалтинговое агентство WINGX Advance выпустило отчет об активности европейской бизнес-авиации в ноябре 2014 года. В последнем осеннем месяце трафик в Европе снизился на 0,9% по сравнению с прошлым годом. В общей сложности в ноябре 2014 года было выполнено 57730 рейсов бизнес-авиации (в октябре 2014 года – 63308 полетов). Такой результат ломает тенденцию предыдущих двух месяцев, когда активность европейской бизнес-авиации росла.

С начала года общий трафик в Европе был ниже на 0,6%, чем за тот же период прошлого года. Это эквивалентно снижению на 4442 рейса. По мнению экспертов компании, в снижении может быть виновата Восточная Европа (падение на 18%) и Россия (на 14%,

но в этом случае учитываются только европейские рейсы из России). Однако ведущие страны Европы – Франция и Германия – показывают рост, и вместе с ними растут другие рынки Западной и Центральной Европы – Нидерланды, Швейцария, Португалия и Чехия.

С другой стороны, тенденция роста с начала года в Великобритании в этом месяце затормозилась – зафиксировано общее снижение на 1%, и на 4% в сегменте частных полетов. Италия и Испания также снизили активность, а трафик в Турции в ноябре упал на 5% и с начала года – на 11%, что эквивалентно снижению на 250 рейсов в месяц.

В ноябре основной спад пришелся на полеты бизнес-джетов. В частности, на активность чартерных компаний, где падение составило 5,4% в годовом исчислении. Так, например, чартерные рейсы упали на 10% в Нидерландах и Бельгии, на 30% в Польше и на 60% в Украине.

В отличие от этого, турбовинтовые и поршневые самолеты в ноябре были на подъеме, а уровень с начала года говорит о том, что спрос на эти самолеты восстановился до докризисного уровня. Частная активность на поршневые воздушные суда выросла в этом месяце на 9%.

В скандинавских странах наблюдается самая сильная активность турбовинтовой и поршневой техники, причем наибольший рост в этом месяце был в Финляндии. Во Франции 31% полетов бизнес-авиации пришелся на поршневые самолеты, и они выросли на 21% в этом месяце. Турбопропы в Испании летали больше на 11% в годовом исчислении.

Растущий спрос на турбовинтовые и поршневые воздушные суда отражается в повышенной активности флотов Pilatus и Socata, соответственно на 19% и 11% больше в годовом исчислении. Поршневой флот Cessna также вырос более чем на 10%. Но примечательно, что парк King Air в годовом исчислении летал на 2% меньше.

Среди парков производителей бизнес-джетов только крупноразмерные самолеты Bombardier увеличили активность – на 5%, и особенно отличились Challenger 300 и Global Экспресс, которые летали на 20% больше в годовом исчислении. Это нашло свое отражение в приросте на 10% в сегменте ультрадальних самолетов, основной рост на которые наблюдался в частных полетах.

В сегменте VLJ спрос также продолжает расти, как на чартерные, так и на частные полеты. Citation Mustang является основным драйвером в этой категории, и активность его выросла на 10% в годовом исчислении. В то же время Phenom 300 показал снижение на 3%.

Ричард Кое, управляющий директор WINGX Advance, говорит: «В Западной Европе активность деловой авиации в этом году все еще чуть ниже уровня прошлого года. Хотя данные этого месяца указывают, что турбовинтовой и поршневой трафик вырастет, но активность бизнес-джетов пока еще находится в стагнации. В целом резкое снижение в Восточной Европе, России и Турции завело общий рост европейского рынка в тупик. Но по-прежнему наблюдается рост активности бизнес-джетов в годовом исчислении в сегментах VLJ и ультрадальних самолетов».

***WINGX Business Aviation Monitor***



## Вертолетчики хотят отказаться от аварийных радиомаяков

В подмосковном выставочном комплексе «Крокус-Экспо» завершился свою работу VII ежегодный Вертолетный Форум, организованный Ассоциацией Вертолетной Индустрии под эгидой ОАО «Вертолеты России» и ГК Ростех.

Важное отраслевое мероприятие, главной темой которого стало сотрудничество компаний и специалистов индустрии в области безопасности полетов, началось с сенсационной инициативы представителей вертолетного сообщества.

Участники форума поставили задачу перейти от старой устаревшей концепции поиска и спасения на базе системы «КОСПАС-САРСАТ» с использованием аварийных радиомаяков к новым принципам, основанным на применении спутниковых систем слежения за воздушными судами.

Владимир Тюрин, председатель правления АОПА - Россия (Российского подразделения Международной ассоциации владельцев воздушных судов и пилотов) напомнил участникам Форума о проблемах использования аварийных радиомаяков АРМ-406 в России. «Оборудование, в обязательном порядке установленное на вертолетах и самолетах, летающих в российском небе, страдает систематическими отказами, что пагубно сказывается на безопасности и экономике отрасли. Отказы маяка в случае катастрофы воздушного судна оборачиваются жестокой трагедией, когда выжившие члены экипажа и пассажиры нуждаются в срочной помощи и борются за жизнь еще несколько часов и дней после падения воздушного судна, а помощь не приходит», - заявил руководитель АОПА - Россия.

На обнаружение пропавших вертолетов с отказавшими аварийными маяками иногда уходит по несколь-

ко месяцев, а часть бортов не найдены до сих пор.

Вертолетное сообщество хочет отказаться от использования АРМ в пользу современных средств отслеживания летательных аппаратов.

Как пояснил председатель правления Ассоциации Вертолетной Индустрии (АВИ) Михаил Казачков, «Прежняя концепция отслеживания и поиска воздушных судов относится к 1970-м годам, когда разрабатывалась система «КОСПАС-САРСАТ». Тогда было важно быстро найти место катастрофы и отправить на место падения спасательную команду. Для своего времени это был прорыв, однако с годами негативная статистика отказов аварийных радиомаяков подставила под вопрос саму возможность дальнейшего использования дорогостоящих и неэффективных средств подачи аварийного сигнала».

«Сегодня, благодаря использованию GPS и ГЛОНАСС трекеров и систем слежения с использованием ком-

мерческих спутниковых группировок типа Iridium, появилась возможность наблюдать за воздушными судами в режиме реального времени. Это выбор в пользу живых и действующих летающих аппаратов, вопреки прежнему подходу с акцентом на жертвах авиационных происшествий и катастроф», - подчеркнул Михаил Казачков.

Вертолетчики, как наиболее прогрессивная часть авиационного сообщества, приводят в качестве аргументов в том числе и экономические доводы. Стоимость АРМ в десятки раз дороже современных систем отслеживания, помимо этого современные средства позволяют оптимизировать маршруты, расход ГСМ, осуществлять владельцам контроль за арендованными судами и многое другое.

Однако главный аргумент: использование трекеров и средств отслеживания позволит исключить практику многодневного поиска пропавших судов.



Фото: Дмитрий Петрченко

## Как выбрать управляющую компанию?

*Управляющий директор компании Jet24 Павел Захаров делится опытом и дает рекомендации нашим читателям по выбору управляющей компании для воздушного судна. Особенности, нюансы, важные советы и критерии оценки позволят лучше разобраться в данном вопросе и сделать правильный выбор для эффективного управления своим воздушным активом.*

### **Для чего нужна управляющая компания?**

Управляющая компания нужна для того, чтобы эффективно организовывать процессы, связанные

с эксплуатацией бизнес-джета. Такими процессами являются: подбор экипажа, его ротация, которая требуется согласно современным нормам, взаиморасчеты с аэропортами, обслуживающими организациями, заказ питания, продажа чартерных рейсов, если такая задача ставится владельцем, и многое другое.

### **Какие бывают управляющие компании?**

По типу работы управляющие компании можно разделить на несколько типов. Первые – иностранные управляющие компании, которые в свою очередь можно разделить на крупных международных и

локальных операторов. Вторые – российские управляющие компании, которые, как правило, не обладают такими объемами и в основном не имеют такого важного для данного рода деятельности документа, как собственный сертификат эксплуатанта.

### **Как обстоят дела с управлением авиацией в России сегодня?**

В настоящий момент 70% российских собственников воздушных судов предпочитают иностранные управляющие компании. Отчасти это связано с большим опытом работы на этом рынке, так как деловая авиация в зарубежных странах появилась гораздо раньше, чем в России. Также это связано с желанием дополнительной конфиденциальности и более понятными отношениями. Во всяком случае, именно так это преподносится маркетинговыми службами этих управляющих компаний. Таким образом, оставшиеся 30% собственников предпочитают обращаться в российские управляющие компании, в которых их подкупает то, что люди говорят на одном языке, лучше понимают их менталитет, готовы работать более гибко, однако, зачастую, менее профессионально и менее качественно, чем их иностранные коллеги.

### **Какие требования обычно предъявляются управляющим компаниям?**

Ярко выраженного списка требований нет. В основном, когда собственник отдает в управление тот или иной актив, он, прежде всего, требует эффективной работы с ним, то есть качественного ведения дел и, прежде всего, в его интересах. Это касается всех аспектов этой деятельности, начиная от подбора



Фото: Дмитрий Петроченко

продолжение ►

экипажа, технического обслуживания, регистрации бизнес-джета, и заканчивая такими вещами, как коммерческая эксплуатация, заказ питания и прочее. Дело в том, что авиация – это такой бизнес, где любая ошибка может стоить очень дорого, а любой прием, который так или иначе повышает эффективность управления, повторяется многократно. Известна история, когда генеральный директор такой крупной авиационной компании как American Airlines распорядился выложить из базового бортового обеда одну несчастную оливку. За счет повторяющегося эффекта и количества рейсов годовая экономия на питании достигла семизначных цифр. Подобные случаи показывают важность внимательного отношения даже к самым мельчайшим деталям и лишний раз доказывают важность эффективного построения этих или иных бизнес-процессов.

### ***Существуют ли еще какие-то дополнительные требования?***

У каждого собственника могут быть дополнительные требования, связанные с налогами или финансовыми аспектами приобретения самолета. Таким аспектом, например, является выбор страны регистрации воздушного судна. В этом случае управляющая компания должна обладать сертификатом эксплуатанта в выбранной стране.

### ***Как проверить эффективность работы компании?***

Тут существует несколько способов. Если не заниматься всеми проверками самостоятельно и не держать для этого целый отдел, то стоит говорить о профессиональном стороннем аудите, которому подвергаются как доходы компании, так и расходы,

потому что лично наш опыт показывает, что зачастую основным бизнесом некоторых управляющих компаний является завышение расходов в счетах контрагентов, что наносит прямой экономический ущерб владельцу воздушного судна.

### ***Какие существуют подводные камни при работе с управляющими компаниями?***

К сожалению, их настолько много, что нам не хватит формата нашего проекта, чтобы описать их всех. Однако самый большой из них – это завышение счетов от контрагентов. Соответственно, дальше это может быть все, что угодно. Речь идет о таких недобросовестных поступках, как подделка записей в журналах эксплуатации воздушного судна, чтобы влиять на количество требуемого топлива и, соответственно, связанные с этим расходы. Также случается, что у некоторых компаний в бюджете и согласно расходам числится 3 экипажа, а по факту полет совершали только полтора. Таким образом, три пилота зарплаты получали, но физически их не существовало. Это ежемесячно наносит ущерб владельцу порядка 40 тысяч евро. Есть еще целый ряд нюансов, связанных с техническим обслуживанием самолетов, а также с выбором подрядчиков по техническому обслуживанию.

### ***Если представить, что вы являетесь постоянным клиентом Jet24, какие бы вы выделили основные преимущества компании?***

Прежде всего, для клиента важен профессионализм управляющей компании, который заключается в том, чтобы своевременно доставлять людей из точки А в точку Б в полном соответствии с его предпочтениями. Второе основополагающее качество для

управляющей компании – это умение отвечать за тот бюджет или те обязательства, которые она брала на себя перед подписанием этого договора. На этом этапе очень важно придерживаться договоренностей, прежде всего по бюджету и правилам управления. Очень часто бывает, что бюджет, который представляется клиенту после заключения договора на управление воздушным судном, значительно отличается не в лучшую сторону от того, который презентовался перед заключением контракта. Для избежания подобного рода ситуаций необходимо четко фиксировать обязательства управляющей компании, в том числе и в финансовом плане, в рамках договора на управление воздушным судном. В случае отказа компании фиксировать эти обязательства, стоит задуматься о ее добросовестности. К тому же на рынке существуют и другие компании, которые могут согласиться на эти условия. При этом, это касается как доходной, так и расходной частей бюджета. Мы считаем, что компания должна уметь решать обе задачи: как можно более эффективно зарабатывать деньги, когда у владельца возникает необходимость сдать свое судно для коммерческого чартерного рейса, так и наоборот, уметь эффективно экономить средства, начиная от расходов на коммерческие рейсы, заканчивая расходами на личные рейсы владельца. Также очень важным качеством управляющей компании является способность предоставить дополнительный сервис, такой как наземное обслуживание. Речь идет о наземной транспортировке в пунктах назначения, так называемые трансферы, а также услуги по бронированию билетов на регулярные рейсы при необходимости, возможности аренды яхты или виллы через компанию, и многие другие сопутствующие в поездке услуги. Считанные компании на рынке в России обладают необходимым рода инфраструктурой для этого.