



Минувшая неделя оказалась очень жаркой для BizavNews во всех отношениях. Мы перемещались с юга на север по всей Европе, но так и не смогли найти комфортной погоды, впрочем, это не столь важно, ибо мы получили массу положительных эмоций и обрели новых друзей.

Первым пунктом нашего вояжа стала Мальта, где старинные партнеры BizavNews из Emperor Aviation показали все красоты острова и рассказали нам об «авиационной» Мальте, особенностях ведения бизнеса и ответили на наши многочисленные вопросы. Мы узнали, почему мальтийский реестр столь популярен в последнее время. Чуть позже мы обязательно поделимся с вами нашими впечатлениями и надеемся, что материал будет не только интересным, но и полезным.

В конце недели в Риге стартовал четвертый по счету Балтийский Форум Деловой Авиации, который по праву можно назвать интернациональным. На несколько часов были забыты все политические противоречия и аудитория сфокусировалась исключительно на вопросах деловой авиации. Атмосфера, царившая в Риге, больше напоминала встречу друзей, при этом обсуждаемые темы вызвали в зале жаркие дискуссии, и поэтому основная цель Форума безусловно была достигнута, за что спасибо организаторам. А закончился Форум великолепным приемом в, пожалуй, самом живописном месте Рижского взморья, который еще больше усилил впечатление от мероприятия и укрепил партнерские отношения.



## Спад в поставках несколько замедлился

Согласно отчету GAMA, в течение первого полугодия текущего года поставки самолетов авиации общего назначения уменьшились на 9,1%, а вертолетной техники - на 11,0%

стр. 18



## Один на один со стюардом

Рынок бизнес-авиации существует в России не один год, и развивался он по собственному уникальному пути. Эксперты уверены: рынок находится на финальной стадии формирования, и кризис должен внести в отрасль последние корректировки

стр. 19



## На поправку?

Ричард Кое, исполнительный директор консалтинговой компании WINGX Advance, подводит итоги рынка европейской бизнес-авиации в первом полугодии текущего года

стр. 21



## Прогулки по Альпам

Мы приняли приглашение наших давних партнеров и друзей из Tyrolean Jet Services и отправились в сердце Тироля – Инсбрук

стр. 23

ПРЕДСТАВЛЯЕМ СОВЕРШЕННО НОВЫЕ

# G500 и G600



Gulfstream

## Airfix Aviation попал под раздачу

На прошлой неделе власти США ввели ограничительные меры в отношении российских компаний и граждан, которые, по данным Вашингтона, задействованы в схемах по обходу введенных ранее антироссийских санкций. В Министерстве финансов США расширение черного списка объяснили необходимостью обеспечить «эффективность» действующего режима санкций.

В новый санкционный список попали 11 физических и 15 юридических лиц, включая родственников и деловых партнеров Геннадия Тимченко и Бориса Ротенберга, Ижевский механический завод, концерн «Ижмаш», ряд торговых портов в Крыму, «дочки» ВЭБа и «Роснефти». Но самое интересное, что в этот список попал и финский бизнес-оператор Airfix Aviation, ранее принадлежащий Volga Group (компания, управляющая активами Геннадия Тимченко). Однако в апреле 2014 года, как следует из официального заявления Volga Group, компания вышла из капитала Airfix Aviation, где ей принадлежало 99%. Однако, по мнению аналитиков, в США считают, что сделка была

подставной, и что на самом деле бенефициаром Airfix Aviation по-прежнему является Тимченко.

За последний год Airfix Aviation продолжала оставаться крупнейшим оператором Финляндии с суммарным парком в 14 бизнес-джетов, включая Falcon 7X/900LX/2000EX EASY, Global XRS/5000/6000 и G450/550/650. Компания по-прежнему присутствует в ключевых сегментах и предлагает услуги менеджмента воздушных судов, чартеров и ТОиР. Airfix Aviation имеет два головных офиса в Хельсинки и Женеве.

Официальная Финляндия требует от США разъяснений относительно попадания ее граждан в опубликованный накануне расширенный санкционный список, сообщил председатель комитета по иностранным делам финского парламента Антти Кайкконен. «По моему мнению, необходимо, чтобы мы получили информацию о тех основаниях, которые были у США. Ведь ситуация, когда в санкционный список включают финских граждан, не совсем обычная», - приводит его слова телекомпания Уле.



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

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

## Состоялся первый вертолетный рейс над Москвой

Экипаж «Русских Вертолетных Систем» впервые совершил гражданский рейс внутри г. Москвы на вертолете AugustaWestlan AW139 сборки совместного российско-итальянского предприятия Helivert, расположенного в подмосковном Томилино.

«Русские Вертолетные Системы» совершили рейс в рамках реализации городской программы развития транспорта. Компания является единственной частной компанией – строителем (совместно с научно-исследовательским и проектным институтом городского транспорта «МосгортрансНИИпроект») и оператором вертолетных площадок в черте города Москвы. Площадки расположены в районе «Москва-Сити» и напротив Московского международного Дома Музыки. При этом, площадка «Дом Музыки» является единственной плавучей гражданской вер-

толетной площадкой. Данные объекты были открыты в мае 2014 года и все это время успешно эксплуатируются не только «Русскими Вертолетными Системами», но и вертолетной авиацией городских и федеральных правоохранительных и экстренных служб.

Помимо необходимого наземного оборудования, площадки также оборудованы всем, что требуется пассажирам для отдыха или работы, в том числе комфортной зоной отдыха, баром, беспроводным доступом в интернет, а также всем необходимым офисным оборудованием.

Данные площадки являются первыми из запланированных 84 вертолетных площадок, которые планируется построить и запустить в эксплуатацию в ближайшее время.



 A photograph of a golden helicopter inside a hangar, with its reflection on the polished floor.
 

**A GROUP**  
FBO SHEREMETYEVO  
FBO PULKOVO

**ПОЛНЫЙ  
КОМПЛЕКС  
УСЛУГ**

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

### Шереметьево & Пулково

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

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

## С чистого листа

Textron Aviation объявила о планах представить новый турбовинтовой однодвигательный самолет на выставке AirVenture в Ошкоше в следующем году. Это сообщение демонстрирует стратегию владельца брендов Cessna, Beechcraft и Hawker войти в сегмент рынка, где давно доминируют Pilatus, Piper и Daher-Socata, а также нацелены некоторые другие производители с новыми проектами, в том числе One Aviation с Kestrel, CAIGA с Primus 150 и Epic с E1000.

Первые сообщения о новом проекте появились во время нынешней выставки в Ошкоше. «Мы намерены превзойти конкурентов с этим продуктом – от размера салона и стоимости приобретения до летно-техни-

ческих характеристик», - сообщает Textron Aviation. Сегмент одномоторных турбовинтовых самолетов давно привлекал внимание Cessna и бывшего Hawker Beechcraft. Несколько лет назад ходили слухи о тестировании Cessna турбовинтового прототипа на основе планера бизнес-джета Mustang. А в 2012 году бывший глава Hawker Beechcraft Билл Бойсчер представил концепт турбовинтового самолета на основе джета Premier I. Но новый проект Textron Aviation не будет использовать ни одну из этих концепций.

«Это будет совершенно новый самолет, созданный с чистого листа, не производное или вариант другого существующего продукта», - сообщает компания.



Проект турбопропа от Beechcraft



## УХОД ЗА ИНТЕРЬЕРОМ И ЭКСТЕРЬЕРОМ ВАШЕГО БИЗНЕС ДЖЕТА

- КАЧЕСТВО
- ОТВЕТСТВЕННОСТЬ
- ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД



ЧЛЕН  
ОБЪЕДИНЕННОЙ  
НАЦИОНАЛЬНОЙ  
АССОЦИАЦИИ  
ДЕЛОВОЙ  
АВИАЦИИ



МОСКВА. АЭРОПОРТ "ШЕРЕМЕТЬЕВО"

## Парк Восточной Европы молодеет

Рынок Восточной Европы остается весьма привлекательным для производителей. За прошедший год было совершено 213 сделок купли-продажи бизнес-джетов, что практически повторяет «рекордный» 2008 год, когда было зафиксировано 215 транзакций. Об этом BizavNews в рамках IV Балтийского Форума Деловой Авиации рассказал Мариан Янкарик, директор по продажам в Центральной и Восточной Европы Calibri Aircraft.

Согласно прогнозу на 2015 год, количество новых самолетов, которые будут поставлены в регион, составит 115 воздушных судов, а 111 машин будут выставлены на продажу. Как правило, самолеты класса mid-size и ниже остаются в Европе, а бизнес-джеты с большой кабиной весьма востребованы среди ближневосточных покупателей. Суммарный восточноев-

ропейский парк деловых самолетов вплотную приблизился к 400-м воздушным судам, которые постоянно базируются в регионе (390 воздушных судов на 1 августа 2015 года, прим. BizavNews), и ежегодно будет увеличиваться на 6-8%.

К рынку Восточной Европы Calibri Aircraft относит 35 государств, включая все «постсоветское пространство». По мнению г-на Янкарика, несмотря на то, что общие экономические процессы в регионе весьма сложны, сегмент бизнес-перевозок, вопреки прогнозам аналитиков, показывает положительную динамику, что ярко иллюстрируют цифры по купле/продаже воздушных судов. Еще одним немаловажным фактором является желание владельцев воздушных судов иметь более современные самолеты, что является явным признаком позитивных процессов на рынке.



Фото: Дмитрий Петроченко

ВЫ ВЫБИРАЕТЕ ЦЕЛЬ.  
МЫ ПОЗАБОТИМСЯ ОБО ВСЁМ ОСТАЛЬНОМ.







**» 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

## Аэропорт «Рига» увеличивает бизнес-трафик

Международный аэропорт «Рига» (RIGA International Airport) в первом полугодии текущего года обслужил 1612 рейсов деловой авиации и 5653 пассажира, сообщил BizavNews Директор по развитию RIGA International Airport Атурс Кокарс в рамках открывшегося сегодня IV Балтийского Форума Деловой Авиации. По итогам 2014 года аэропорт смог существенно увеличить бизнес-трафик. За 12 месяцев прошлого года через RIGA International Airport было выполнено 2887 рейсов и обслужено 9449 пассажиров. Прирост составил более 6%. Основной фактор, повлиявший на рост количества рейсов, – статус культурной столицы Европы.

Напомним, что основными провайдерами услуг деловой авиации в аэропорту являются Flight Consulting Group и Capital Handling Riga. Основной трафик биз-

нес-авиации по-прежнему формируют клиенты из Германии, России и Великобритании.

Международный аэропорт «Рига» является крупнейшим авиационным предприятием в Балтии и главным центром воздушного сообщения этого региона, который обеспечивает регулярное пассажирское сообщение, перевозку грузов и почты воздушными судами гражданской авиации в города Европы и других стран мира. Международный аэропорт «Рига» оказывает как авиационные, так и неавиационные услуги (аренда помещений и территории, автостоянки, услуги VIP-центра и др.). Он обслуживает как местные, так и международные авиалинии, став одним из немногих аэропортов Европы, который обслуживает авиакомпании полного сервиса и дешевые летные компании-дискаунтеры.



Фото: Дмитрий Петроченко



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



**НОВЫЙ ЦЕНТР  
БИЗНЕС-АВИАЦИИ В РИГЕ**



**ОТКРЫТИЕ ЛЕТОМ 2015**

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

## Flying Group получила новый Falcon 7X

Голландский бизнес-оператор Flying Group приступает к эксплуатации очередного самолета Dassault Falcon 7X (бортовой номер PH-TLP). Как стало известно BizavNews, владельцем бизнес-джета стал голландский медиамагнат Джон де Мол.

Джон де Мол – один из основателей таких крупных и чрезвычайно популярных телевизионных компаний, как Endemol и Talpa (именно Talpa легла в «основу» бортового номера). Кроме бизнес-деятельности, Джон управляет крупным акционерным фондом, которому принадлежит огромное количество акций автомобильной корпорации Spyker, футбольной команды Манчестер Юнайтед и телекоммуникационной компании Versatel.

Джон де Мол стал вторым голландцем, имеющим персональный Falcon 7X (первый принадлежит не менее известному Берту Вревелиусу, PH-AJX). Для

де Мола это уже второй личный джет. В 2001 году он приобрел Falcon 900 (PH-EDM) и с тех пор выполнил 2276 полетов, «налетав» на \$28 млн. Сейчас самолет выставлен на продажу за \$9,3 млн. на веб-сайте французского производителя Dassault Falcon. PH-TLP обошелся де Молу почти в \$ 52 млн.

В настоящий момент Flying Group оперирует 13 самолетами, среди которых Falcon 7X, Falcon 900DX, Falcon 2000 DX, Cessna Citation XLS+/Sovereign/Bravo/CJ3, а также Hawker 4000 и Premier I.

Компания, образованная в 1985 году, в настоящее время выполняет полеты из аэропортов Антверпена, Канн, Люксембурга, Парижа, Амстердама, Роттердама, Бухареста и Москвы, в каждом из которых у перевозчика базируются воздушные суда. В Антверпене и Каннах компания имеет собственные ангары.



# Gulfstream

## SILK WAY BUSINESS AVIATION



Представляем совершенно новый

# G650

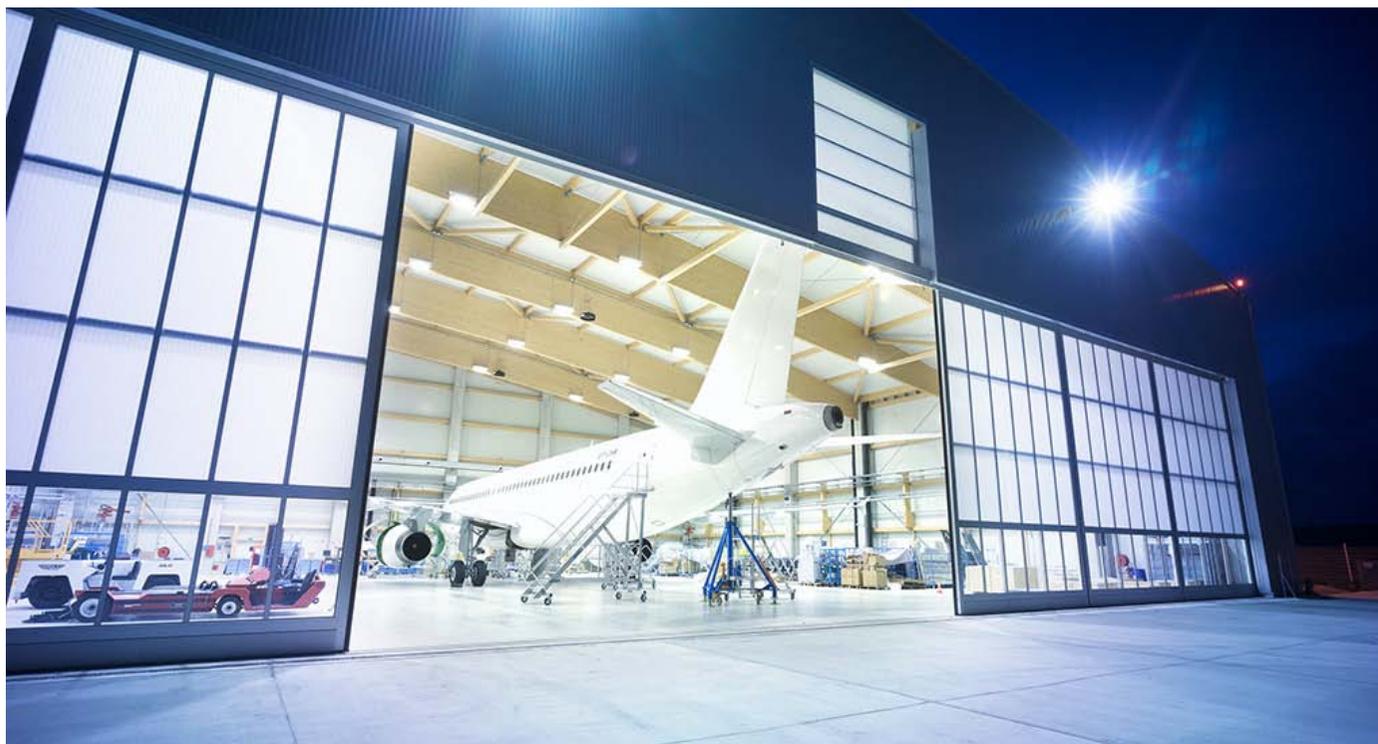
## АМАС работает по-крупному

Швейцарский провайдер услуг ТОиР АМАС Aerospace недавно завершил С-чек на самолете А330-200 VIP. В этом проекте компания также осуществила переделку нескольких деталей интерьера салона в соответствии с требованиями заказчика. Самолет, один из немногих крупных VIP-лайнеров, которые были недавно завершены в АМАС Aerospace, был поставлен клиенту на неделю раньше договорного срока.

Компания также подписала контракт на реконструкцию ВВJ 737-700. Проект предусматривает демонтаж всех кресел и диванов из пассажирского салона и обновление обивки в соответствии с новым дизайном и монтаж вместе с заказным ковром ручной работы.

Все работы будут проведены сертифицированным дизайнерским подразделением АМАС. Подобную работу компания уже провела на ВВJ3, который передан владельцу.

Швейцарский провайдер услуг по ТОиР и комплектации интерьеров бизнес-джетов АМАС Aerospace сейчас владеет одним из самых больших авиационных комплексов в Европе. У компании в аэропорту Базеля имеются три ангара, позволяющие обслуживать любые типы самолетов, включая Airbus А340, Boeing 777 и Boeing 747-8 (на обслуживание этого типа компания получила сертификат Part 145 в ноябре 2012 года).





**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 NEXANTAN AEROSPACE DANS LA CEI ET DES PAYS BALTES  
ИЗЪЯВЛЯЮЩИЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ NEXANTAN AEROSPACE В СНГ И БАЛТИИ

nextant aerospace

WWW.NEXANTAN.AEROSPACE.COM  
SALES@NEXANTAN.BBA.COM  
+372 630 00 10



## В Сибири начал работу «Хелипорт Новосибирск»

3 августа 2015 года группа компаний «Хелипорты России» и новосибирский вертолетный клуб «РосИнсталАвиа» подписали соглашение о партнерстве, согласно которому клуб вошел в «Хелипорты России» и получил название «Хелипорт Новосибирск».

«Уникальность новой площадки состоит в том, что «Хелипорт Новосибирск» – это первый в Сибири вертолетный комплекс такого класса», - подчеркнул председатель совета директоров «Хелипорты России» Александр Хрусталеv. «Мы предлагаем абсолютно новые стандарты качества, и те компании, которые встают под флаги «Хелипорты России», соответствуют самым высоким требованиям к качеству сервиса и услуг».

Являясь участником глобальной вертолетной сети «Хелипорты России», мульти-центр «Хелипорт Новосибирск» получает возможность заказывать для своих клиентов вертолеты марок Airbus Helicopters и Robinson Helicopter непосредственно у производителя по более низкой «партнерской» цене.

«Хелипорт Новосибирск» оказывает услуги по аренде частных вертолетов. Собственный вертолетный парк мульти-центра включает вертолеты Robinson R44 Raven I, Robinson R66 и Airbus EC130 T2.

«Хелипорт Новосибирск» оснащен всем необходимым для обслуживания и размещения частных вертолетов: клиентам компании предоставляется полный цикл услуг по содержанию и техническому обслуживанию вертолетов.

«Хелипорты России» – это уникальный и не имеющий аналогов проект всероссийского масштаба по созданию крупнейшей сети вертолетных комплексов. Новая вертолетная сеть постоянно растет, охватывая все новые города страны. Компания «Хелипорты России», при поддержке региональных властей, берет на себя реализацию проектов, предлагая самые эффективные решения для создания современных вертолетных мультифункциональных комплексов с привлечением лучших специалистов.



**THINK BUSINESS\***

Имейте лучшее, вы опережаете конкурентов. Насладитесь комфортом, скоростью, безопасностью и надежностью вертолетов Airbus Helicopters. Инвестируйте в EC135

Airbus Helicopters Vostok  
119180 Россия, г. Москва  
Якименская наб., д.4, стр.1  
Тел.: +7 495 663 15 56  
Факс: +7 495 663 15 59  
www.airbushelicopters.ru

\*Думайте о бизнесе

## Аэропорт London City выставлен на продажу

London City считается любимым аэропортом финансовых воротил и влиятельных бизнесменов; центральное расположение и близость к Сити определяют максимальную концентрацию частных самолетов на его площадках. Нынешний владелец аэропорта, американская компания Global Infrastructure Partners (GIP), уже наняла юристов и советников для оформления сделки купли-продажи транспортного узла. Этой же компании принадлежит 75%-ный пакет акций аэропорта Гатвик и аэропорт Эдинбурга; The Financial Times пишет, что руководство надеется завершить продажу London City уже в этом году и выручить от сделки 2 миллиарда фунтов стерлингов.

GIP приобрела London City в 2006-м году, заплатив за

него ирландскому бизнесмену Дермоту Десмонду 750 миллионов фунтов стерлингов.

London City пережил фазу стремительного роста и рекомендовал себя как хаб корпоративных и частных авиаперевозок в пост-кризисные годы: если в 2007-м году его пассажирооборот равнялся 2,9 миллионам человек в год, то к 2015-му он вырос до 3,7 миллионов человек в год. Планы развития транспортного узла еще более грандиозные: к 2023-му году его пропускная способность увеличится до 6 миллионов пассажиров в год, а число принятых и отправленных бортов увеличится с 50 000 до 120 000 в год.

Источник: МК-Лондон



Международный  
Центр  
Деловой  
Авиации



ОРГАНИЗАЦИЯ И ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПОЛЁТОВ

УСЛУГИ ТЕРМИНАЛА

СТОЯНКА НА ПЕРРОНЕ И В АНГАРЕ

ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ

ПРОДАЖА ВС

ОРГАНИЗАЦИЯ ЧАРТЕРОВ

Московская Область, г. Жуковский, аэродром «Раменское»

+7 495 548 20 59 (с 9:00 до 18:00)

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

+7 966 075 11 11 (24 часа)

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

## SW Business Aviation увеличивает трафик

Азербайджанский бизнес-оператор SW Business Aviation (Silk Way Business Aviation) в первом полугодии 2015 года смог увеличить трафик на 20%, по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Об этом BizavNews сообщили в компании.

Первая половина текущего года выдалась весьма насыщенной для компании. В июне оператор получил второй ультрадальний бизнес-джет Gulfstream G650, который доступен для чартерных перелетов, что позволило компании увеличить провозные мощности и расширить географию полетов. В июле на SW Business Aviation легла основная нагрузка по обслуживанию рейсов деловой авиации первых в истории Европейских Игр, которые проходили в столице Азербайджана с 12 по 28 июня 2015 года.

Напомним, что SW Business Aviation (Silk Way Business Aviation) является одним из крупнейших операторов бизнес-авиации в Каспийском регионе. Компания эксплуатирует почти всю линейку само-

летов Gulfstream, среди которых модели G650, G550, G450, G200 и G280. В воздушном парке перевозчика также имеются эксклюзивный Boeing 727-200 для перевозки небольших делегаций и двадцатиместный ATR 42-500 в VIP-компоновке (также достаточно редкий среди эксплуатантов). Кстати, салоны всех бизнес-джетов компании выполнены по индивидуальным дизайнерским проектам. Компания базируется в Международном аэропорту им. Гейдара Алиева. Компания была основана в 2007 году, но, несмотря на «юный» возраст, быстро и успешно развивается. Являясь членом ЕВАА (Европейской ассоциации бизнес-авиации), компания гарантирует соответствие воздушного флота всем международным стандартам. Сейчас в компании работает около 100 человек.

В 2014 году оператор увеличил трафик на 30% за счет эксплуатации двух новых суперсредних бизнес джетов Gulfstream G280. Наиболее популярные направления из Баку – Москва, Лондон, Дубай и Стамбул.



Фото: Дмитрий Петроченко



## МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА ДЕЛОВОЙ АВИАЦИИ

10–12 сентября 2015 ■ Москва

Организатор выставки  Vnukovo-3



## Airbus запатентовал гиперзвуковой самолет

Новый самолет Airbus сможет преодолевать расстояние между Лондоном и Нью-Йорком за час (до сих пор рекордным временем этого перелета являлись 3,5 часа, за которые его совершал Mach 2 Concorde, ныне отправленный «на пенсию»). Сейчас самолеты Airbus (например, A330) доставляют пассажиров по этому маршруту за семь-восемь часов.

Эксперты Airbus считают, что на новом гиперзвуковом самолете из Парижа в Сан-Франциско или из Токио в Лос-Анджелес можно будет добраться всего за три часа, пишет «Взгляд» со ссылкой на Business Insider.

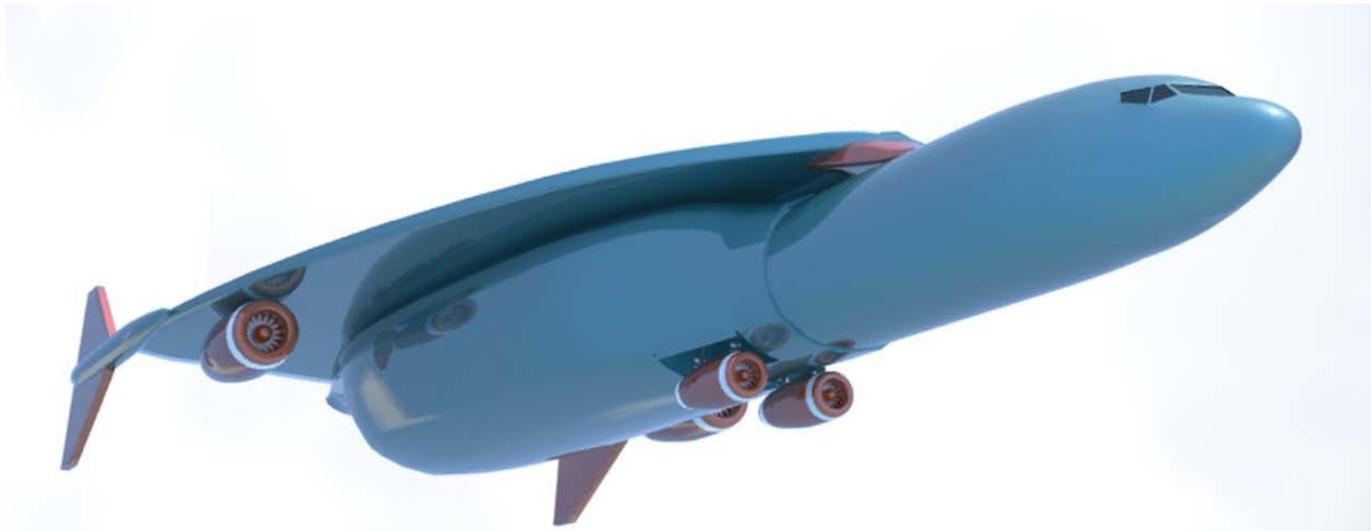
В заявке на патент говорится, что у самолета двигатели трех типов, каждый из которых задействуется на определенной скорости, причем выдвигается из корпуса перед началом использования и потом убирается обратно из соображений аэродинамики.

Авторы патента утверждают, что новый гиперзву-

ковой Airbus не будет создавать «звуковых ударов» и «шумового загрязнения» при преодолении звукового барьера – в отличие от Concorde, на который в 1970-х годах была из-за этого масса нареканий. С взлетно-посадочной полосы гиперзвуковой авиалайнер будет подниматься в воздух вертикально, как космический шаттл.

Airbus считает, что гиперзвуковой реактивный самолет может использоваться как в гражданской, так и в военной авиации. В исполнении для гражданской авиации самолет предлагается использовать для частных перевозок или перевозок небольших групп пассажиров (до 20 человек).

«Как и большинство запатентованных идей, эта вряд ли когда-то пойдет в массовое производство. Но технологии, входящие в патент или разработанные на его основе, смогут найти применение в других, менее экстремальных моделях самолетов компании Airbus», - пишет Business Insider.



## 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.



## Flying Colours осовременит Challenger

Канадская компания Flying Colours, специализирующаяся на комплектации бизнес-джетов и услугах ТОиР, рассчитывает получить в сентябре дополнительный сертификат типа FAA на установку на бизнес-джетах Challenger 604 и 605 системы автоматического зависимого наблюдения (ADS-B Out). Европейское и канадское одобрение должны последовать вскоре после получения американского документа.

Система ADS-B Out предназначена для улучшения управления воздушным движением, позволяя непрерывно передавать высокоточную информацию о положении самолета органам управления воздушным движением.

Работа на первом самолете, Challenger 605, уже ведется на заводе компании в Сент-Луисе, штат Миссури, и он будет передан его владельцу сразу после получения сертификата.

В настоящее время компания работает над расширением портфолио модификации ADS-B Out, и вероятно следующим кандидатом станет суперсредний Challenger 300.

Европейское агентство авиационной безопасности постановило, что с 7 декабря 2017 года все самолеты с максимальной взлетной массой более 5700 кг (12500 фунтов) или максимальной крейсерской скоростью более 250 узлов (460 км/ч) должны быть оборудованы системой ADS-B Out. А в соответствии с нормами Федерального авиационного управления США, система ADS-B Out является обязательной для всех самолетов, которые будут летать в воздушном пространстве страны с 2020 года, а в настоящее время требуется ответчик Mode C.

## Проверку прошли

В августе 2015 года работниками ЗАО «Авиакомпания «Меридиан», в рамках мероприятий по одобрению и признанию АУЦ «Emirates – CAE Flight Training» (Dubai) уполномоченным органом в области гражданской авиации России, проведен внешний аудит деятельности АУЦ на соответствие требованиям международного, национального законодательства, а также внутренних требований авиакомпании. В область аудита вошли вопросы организации первоначальной подготовки и периодической переподготовки членов летного экипажа на ВС Hawker (все серии), Gulfstream IV/V, Challenger 604/605.

«Также отдельным вопросом проверялась результативность функционирования системы менеджмента качества авиационного учебного центра. В ходе аудита работниками авиакомпании проведена проверка оснащенности учебной базы Центра, подготовленности инструкторского состава, наличия необходимой документации и эффективность системы контроля

качества учебного процесса. По результатам проведенного аудита Совет по безопасности полетов авиакомпании оценил риски дальнейшего взаимодействия и рекомендовал руководству эксплуатанта продолжить сотрудничество с АУЦ «Emirates – CAE Flight Training» (Dubai)», - комментируют в компании.

В настоящее время «Меридиан» является единственным авиаперевозчиком на территории СНГ и третьим – 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.

Парк компании состоит из самолетов Gulfstream G450, Hawker 750 и Ту-134. В ближайшее время компания приступит к эксплуатации Challenger 605.



## «Двойное перо» одобрено EASA

Компания Aviation Partners получила сертификат EASA, разрешающий установку на самолетах Boeing Business Jets новых законцовок крыльев типа «двойное перо» с криволинейной передней кромкой (Split Scimitar Winglets - SSW). Одобрение, полученное 28 июля, последовало после получения в апреле аналогичного документа от FAA. В рамках выставки EBACE в мае представители компании заявили, что планируют сделать новые законцовки стандартом на всех новых 737NG, на которых базируется BBJ. Ранее конструкция SSW была одобрена для BBJ2 и BBJ3.

Модернизация по установке новых законцовок включает в себя добавление наконечника, смотрящего вниз, а также замену вертикальных наконечников на новые с криволинейной передней кромкой и укрепление внутренней структуры всей конструкции.

Вице-президент Aviation Partners по продажам и маркетингу Гэри Данн говорит: «Мы уже видим огромный интерес к законцовкам SSW среди владельцев BBJ. Увеличение дальности полета было чрезвычайно убедительным, учитывая миссии, которые предпочитают владельцы BBJ. Применение нового запатентованного дизайна API в программе SSW будет способствовать повышению аэродинамических характеристик существующих законцовок компании с плавным сопряжением».

Новая конструкция проходила летные испытания на BBJ в 2012 году и подтвердила значительное снижение сопротивления по сравнению с самолетами, оснащенными законцовками с базовой конфигурацией. В дальних рейсах новые законцовки обеспечат снижение сопротивления и, соответственно, увеличение дальности самолетов на 2,5-3,0% по сравнению с текущей конфигурацией, то есть дальность увеличится на 200 морских миль.

## Третий Bell 505 приступил к испытаниям

Программа 505 Jet Ranger X компании Bell Helicopter идет быстрыми темпами. Уже проведена часть летных тестов в условиях высокогорья и высоких температур в Аризоне и Колорадо. Также в конце июля в Мирабель, Квебек, поднялся в воздух третий опытный экземпляр. Также готовится новый завод по производству 505-й модели в городе Лафайет, штат Луизиана, США.

Дэвид Смит, руководитель программы Bell 505 Jet Ranger X, сообщил, что в настоящее время по программе испытаний налет составил более 275 часов.

Bell 505 Jet Ranger X – это пятиместный одномоторный турбинный вертолет, он обладает великолепными в своем классе летно-техническими характеристиками и является многоцелевым вертолетом, пригодным для выполнения широкого спектра задач. Кроме того, увеличенный объем кабины и двустворчатые двери обеспечивают требуемый комфорт и возможность конфигурации салона, что особенно

актуально на сегодняшнем рынке. Вертолет проектировался с учетом пожеланий заказчиков, на первое место ставились безопасность, летные характеристики и доступность. Проверенные в работе системы сочетаются в нем с передовыми технологиями и обтекаемым, современным дизайном.

В качестве проверенного решения на вертолете применяется несущая система от Bell 206L-4, хотя в 505 она переработана с учетом современных требований. И двухлопастный несущий винт показал свои лучшие качества во время тестов.

«Мы сделали достаточно многолопастных вертолетов в течение последних двух десятилетий, и двухлопастной винт станет тем, к чему наши пилоты снова вернутся», - говорит Дэвид Смит. «Он прощает многие вещи, связанные с отказами двигателей».

Первый полет новый вертолет совершил в ноябре 2014 года. Первые поставки планируются в 2016 году.



## Phenom 300 унес жизни 4-х человек

31 июля 2015 года вблизи аэропорта Blackbushe в английском графстве Гемпшир разбился бизнес-джет Embraer Phenom 300 (бортовой номер NЗ-IBN). Оператором самолета (2010 года выпуска) была саудовская компания Salem Aviation.

Саудовская Аравия уже подтвердила, что в авиакатастрофе погибли члены семьи бывшего «террориста номер один» Усамы бен Ладена. О самой Salem Aviation информация полностью отсутствует, за исключением того, что она базируется в Джидде. Предполагается, что, по всей видимости, оператор принадлежал семье Усамы бен Ладена. Бортовой номер NЗ-IBN был зарегистрирован еще в 1960-е годы отцом Бен Ладена.

Phenom 300, следовавший из Милана, взорвался после того, как упал на припаркованные автомобили. В результате погибли пилот и три пассажира. Ни один человек на земле не пострадал в результате катастрофы, говорится в заявлении, распространенном аэропортом.

Как рассказывают очевидцы, внешне заход на посадку выглядел обычно, но в самый последний момент самолет резко потерял высоту и упал на стоянку автомобильного магазина и сразу взорвался. Прибывшие на места спасательные службы быстро справились с огнем и констатировали смерть всех находившихся на борту. Позже стало известно и о пассажирах злополучного рейса. На момент катастрофы видимость превышала 10 километров при относительно слабом ветре (7 м/с). На всем протяжении полета, экипаж не информировал наземные службы о каких-либо проблемах с самолетом.

## Sabreliner поконкурирует с Nextant

Компания Sabreliner Aviation, провайдер услуг ТОиР, планирует следовать по стопам Nextant Aerospace и попробовать себя в сегменте восстановленных самолетов деловой авиации. Сейчас компания выбирает оптимальный тип воздушного судна для данного проекта, который будет находиться в диапазоне от турбовинтового самолета до легкого джета или делового самолета с большой кабиной.

«Сейчас мы находимся в процессе переговоров с поставщиками авионики и проводим подбор двигателей для каждой из моделей», - говорит президент Sabreliner Грег Феделе. «Первый самолет может быть запущен в начале следующего года».



Глава компании считает, что ключевым критерием проекта является количество самолетов, доступных для модернизации. «Должно быть значительное количество самолетов, чтобы сделать проект стоящим», - говорит он.

Sabreliner рассматривает как находящиеся в производстве, так и снятые с производства машины, но пока отказывается раскрывать, какие это модели. «В одном я уверен, что мы не возьмем Beechcraft/Hawker 400, так как Nextant уже освоил этот рынок и работает здесь очень хорошо», - сказал Феделе.

Тем не менее, он не исключает потенциальную конкуренцию на рынке модернизированных турбовинтовых King Air, где Nextant уже предлагает восстановленный C90 под названием G90XT. G90XT планируется ввести в строй в четвертом квартале текущего года. «Nextant также рассматривает для своего нового продукта сегмент суперсредних бизнес-джетов, и в долгосрочной перспективе мы, скорее всего, будем с ними здесь конкурировать», - сообщил Феделе.

Sabreliner планирует предложить различные варианты модернизации, от установки авионики, двигателей и интерьера на самолете клиента до продажи восстановленных моделей, которые были приобретены и полностью отремонтированы компанией. «Мы имеем в своем распоряжении все возможности, чтобы сейчас запустить программу вторичного производства», - говорит Грег Феделе. «Но мы хотим прояснить ситуацию. Мы сейчас проводим глубокое исследование рынка с потенциальными клиентами. И это должно быть завершено к концу года. Наша цель заключается в запуске продуктов в каждом из рассматриваемых сегментов, при этом первый проект появится в 2016 году».

## Бизнес-модель устойчивого роста в сложных рыночных условиях

В 2015 Avinco очередной раз подтвердила лидирующую позицию на рынке ресурсных вертолетов, представляя обширное портфолио и решения, адаптированные под сегодняшний рынок. Avinco – глобальная компания, с активами в Монако, Ирландии, Дубай, Сингапуре, России и США, неуклонно растет, несмотря на различные потрясения в отрасли.

С начала текущего года Avinco закрыла 18 сделок по вертолетам, четыре из которых – продажи из собственного портфеля в различных странах и по различным типам вертолетов. Об этом BizavNews рассказали в компании. Как отмечают в компании, это лишний раз укрепляет позиции Avinco в качестве мирового лидера на вторичном рынке и обосновывает стратегическое решение расширить свое влияние на ключевых рынках, таких как Юго-Восточная Азия и Россия.

В ходе своего развития Avinco продемонстрировала свое понимание глобального рынка и умение адаптировать свои услуги, предлагая клиентам индивидуальные решения в условиях быстро меняющегося рынка. Благодаря обширным связям, Avinco имеет надежные ресурсы для всех участников процесса – покупателей, арендаторов и владельцев воздушных судов, оказывая квалифицированные услуги даже в самых сложных ситуациях. Это возможно посредством сочетания знаний в нескольких областях – понимание рынка, инновационные финансовые решения и ключевая способность предлагать технические услуги, такие как изменение конфигурации и модернизация оборудования.

«Avinco испытывает большую гордость, что за последнее десятилетие нам удалось облегчить процесс приобретения и продажи актива, предлагая индивидуальные решения для своих клиентов, как



частных лиц, так и крупных корпораций – равнозначно», - говорит Франсуа Готье, Генеральный директор и основатель. «Ситуация сегодня непростая, и клиентам нужен партнер, которому можно доверять. Клиентам нужно найти финансы, купить по адекватной цене и быть в состоянии быстро реагировать на изменение рыночной ситуации – вот для чего мы здесь и что мы делаем лучше всего. Мы настроены очень оптимистично на 2015 г., несмотря на сложившуюся рыночную конъюнктуру нефтегазового и горнодобывающего сегмента. Наша стратегия диверсификации и глобального присутствия приносит свои плоды, и у нас очень хорошие перспективы во второй части 2015 года, особенно в VIP-сегменте», - прокомментировали BizavNews в Avinco.

Сегодня Avinco предлагает весьма привлекательные варианты в VIP-сегменте - EC155B1, EC145 Mercedes Benz и EC130B4/H130. Avinco также предлагает запасные части для вертолетов в широком диапазоне - BO105, EC135 авионика и другие компоненты для Gazelle, Lama, Alouette III, Ecureuil, Dauphin & Super Puma.

Avinco является также крупным игроком в сегменте рынка ресурсных коммерческих самолетов, предлагающих ремаркетинг, поиск поставщиков, ведение договоров лизинга, технического и финансового структурирования услуг по всему миру. За свои 12 лет в бизнесе Avinco успешно осуществила транзакции по 260 вертолетам, около 50% из них купля-продажа.

## «Горка» получила сертификат по ТОиР

Вертодром «Горка» получил сертификат соответствия на выполнение работ по техническому обслуживанию авиационной техники, сфера деятельности которого распространяется на вертолеты Robinson следующих типов: R44, R44 II, R66.

Получению сертификата предшествовала большая подготовительная работа:

- была подготовлена материально техническая база со служебными и складскими помещениями, оборудованием, инструментами и средствами для осуществления своей деятельности;
- был укомплектован служебный и руководящий состав, все специалисты прошли необходимое обучение и имеют допуски для выполнения работ, соответствующих сфере деятельности организации.

Вертодром «Горка» - это часть программы по развитию транспортной инфраструктуры Московской области и проекта Транспортной стратегии Российской Федерации до 2030 г.

Целью строительства вертодрома является создание на территории Московской области объекта транспортной инфраструктуры для бизнес-авиации, который решает следующие задачи:

- расширение количества посадочных площадок на территории Московской области;
- расширение географии полетов;
- развитие пассажирских перевозок;
- создание базы для стоянки и обслуживания вертолетной техники.

Вертодром «Горка» располагается на участке общей площадью более 7 га в Одинцовском районе Московской области вблизи Николиной Горы. Вертодром позволяет выполнять взлет и посадку вертолетов первого класса с максимальным взлетным весом до 13 тонн, без ограничений, в любое время суток.

На территории вертодрома находится утепленный ангар для хранения и обслуживания вертолетной техники, рассчитанный на базирование 80 вертолетов класса Robinson R-44, R-66 или 40 вертолетов Bell-407, AS-350.

На вертодроме предусмотрен топливозаправочный комплекс с мобильными средствами заправки авиационным керосином ТС-1 и авиационным бензином 100LL. Для комфортного обслуживания пилотов, владельцев вертолетной техники и пассажиров в состав вертодрома «Горка» также входит многофункциональный терминал. Он представляет собой отдельно стоящее здание с вышкой контрольно-диспетчерского пункта. Терминал включает в себя: клиентскую зону, гостиницу, кафе, ресторан, магазин сопутствующих товаров, офисно-административную часть. Также в терминале предусмотрены зоны для проведения тематических мероприятий и семинаров, класс для проведения занятий летно-технического состава. Для отдыха рядом с терминалом обустроена парковая зона с детской игровой площадкой и искусственным водоемом. Также у терминала предусмотрена автомобильная парковка, рассчитанная на 100-120 машино-мест.

Таким образом, вертодром «Горка» не просто объект бизнес-авиации для пилотов и владельцев вертолетной техники, но и многофункциональный комплекс для всех любителей авиации в целом и вертолетов в частности.



## Спад в поставках несколько замедлился

Ассоциация производителей авиации общего назначения (GAMA) опубликовала результаты работы отрасли в первой половине 2015 года. Согласно отчету ассоциации, в течение первого полугодия текущего года поставки самолетов авиации общего назначения уменьшились на 9,1% с 1117 воздушных судов в 2014 году до 1015 – в 2015. Общая стоимость поставленных самолетов составила \$10,4 млрд., что на 4,6% меньше, чем в прошлом году. Также ассоциация опубликовала данные поставок вертолетной техники – за полгода заказчикам передано 447 вертолетов (на 11,0% меньше, чем годом ранее), а их общая стоимость снизилась на 16,8% в годовом исчислении.

Количество поставок поршневых самолетов упало на 11,8% процентов, с 526 машин до 464. Поставки турбовинтовой техники также сократились на 9,9% до 246 самолетов, как и бизнес-джетов – 305 самолетов по сравнению с 318 самолетами в прошлом году, что дает падение на 4,1%.

Производство вертолетов в первом полугодии 2015 года, по сравнению с 2014 годом, замедлилось как в сегменте поршневых машин, так и в сегменте газотурбинных. Всего поставлено 130 поршневых вертолетов и 317 газотурбинных, что соответственно на 9,7% и 11,5% меньше, чем в 2014 году.

«В то время как во втором квартале в целом ситуация была лучше в сравнении с первым, наша отрасль все еще страдает от неустойчивости мировых рынков и сокращения в энергетическом секторе», - говорит президент и исполнительный директор GAMA Пит Банс. «Разработка новых продуктов продолжается в каждой из компаний наших членов, что подчеркивает необходимость рационализации процессов сертификации и эффективных механизмов валидации между регулирующими органами. Наконец, справедливая конкурентоспособность в мире для всех членов GAMA основывается на потребности в едином глобальном поле игры. Таким образом, продление срока работы Экспортно-Импортного банка США остается ключевым приоритетом для производителей».

### Полный отчет GAMA за первое полугодие 2015 г.

Поставки самолетов и доходы в первом полугодии 2015 г.

| Сегмент              | 2014          | 2015          | Изменение |
|----------------------|---------------|---------------|-----------|
| <i>Поршневые</i>     | 526           | 464           | -11,8%    |
| <i>Турбовинтовые</i> | 273           | 246           | -9,9%     |
| <i>Реактивные</i>    | 318           | 305           | -4,1%     |
| <b>ВСЕГО</b>         | 1 117         | 1 015         | -9,1%     |
| <b>СТОИМОСТЬ</b>     | \$ 10,9 млрд. | \$ 10,4 млрд. | -4,6%     |

Поставки вертолетов и доходы в первом полугодии 2015 г.

| Сегмент              | 2014         | 2015         | Изменение |
|----------------------|--------------|--------------|-----------|
| <i>Поршневые</i>     | 144          | 130          | -9,7%     |
| <i>Газотурбинные</i> | 358          | 317          | -11,5%    |
| <b>ВСЕГО</b>         | 502          | 447          | -11,0%    |
| <b>СТОИМОСТЬ</b>     | \$ 2,3 млрд. | \$ 1,9 млрд. | -16,8%    |



## Один на один со стюардом

Рынок бизнес-авиации существует в России не один год, и развивался он по собственному уникальному пути. Эксперты уверены: рынок находится на финальной стадии формирования, и кризис, который наша страна переживает сейчас, должен внести в отрасль последние корректировки.

С конца 2014 года произошли количественные и качественные изменения спроса на бизнес-авиацию. Сокращение перелетов между Россией и Европой составило в среднем 25%. «С другой стороны, мы видим тенденцию к увеличению количества внутренних перелетов. Один только Симферополь прибавил 3%. Конечно, этот прирост не покрывает падения в международных перевозках, но ведь ни одна статистика не учитывает перелеты российских клиентов за пределами страны, а также перемещения иностранных граждан внутри России», - говорит Азат Мулгимов,

гендиректор компании Air Charter Service (ACS) в России и СНГ.

В России для аренды представлены в основном реактивные самолеты, это связано с необходимостью летать на дальние расстояния. В Европе и США также развит сегмент пропеллерных самолетов, которые у нас не получили большого развития. «Для зарубежных поездок россиян доступны все самолеты, имеющиеся на рынке Европы и США. Однако с перевозками внутри РФ дело обстоит сложнее. Самолетам с иностранной регистрацией не разрешается выполнять внутренние рейсы, а самолетов, имеющих российскую регистрацию, не так много», - говорит Артем Румянцев, владелец компании «АТМ».

«Другую часть проблемы составляют так называемые «серые» чартеры - на судах, не имеющих серти-

фиката коммерческого эксплуатанта. Эти самолеты официально предназначены только для личного использования. Они не имеют страховки для пассажиров и не страхуют ответственность перед третьей стороной; к ним предъявляются упрощенные требования по техсостоянию судна и квалификации экипажа. Такая аренда оплачивается «в конверте», а значит, государство не получает налогов», - резюмирует Азат Мулгимов.

К сожалению, в России самолетостроение бизнес-сегмента уступает западным странам: использованные Як и Ту в VIP-конфигурации устарели, на замену им пришли иностранные самолеты. По словам Константина Парфененко, директора по коммуникациям компании andgo.travel, основные рабочие модели - различные модификации Cessna Citation и Dassault Falcon, а также Hawker 800.

Средняя стоимость полета на бизнес-джете складывается из множества факторов. Себестоимость летного часа для разных типов лайнеров отличается, как и наземное обслуживание в различных аэропортах. К этому нужно прибавить длительность перелета, количество пассажиров на борту и случаи, когда необходима противообледенительная обработка или дополнительная посадка для дозаправки. Стоимость бортового обслуживания зависит исключительно от предпочтений пассажиров.

К примеру, стоимость полета (на неделю) пяти пассажиров из Москвы на Мальдивы и обратно может составлять от 90 до 160 тыс. евро на Challenger 605, Global 5000 или Gulfstream G550. А перелет Москва - Ницца - Москва одним днем для одного пассажира



Фото: Дмитрий Петроченко

продолжение ►

на Cessna CJ3 обойдется примерно в 19-20 тыс. евро. Открытой и достоверной информации о владельцах личных самолетов нет в свободном доступе. Но известно, что они предпочитают эксплуатировать судно с зарубежной регистрацией. Это происходит из-за дороговизны таможенного оформления судна в России и возможных проблем с его дальнейшим обслуживанием. Оформление покупки часто происходит с помощью компании в офшорной зоне, конечный бенефициар которой неизвестен. «По некоторым данным, самолетов и вертолетов в собственности у российских граждан и компаний около 3,5 тыс. В США, например, это число превышает 800 тыс.», - говорит Артем Румянцев.

«Российский рынок интересен с точки зрения покупки-продажи самолетов. Наверное, он самый интересный в мире после китайского и американского. Хотя после введения санкций у нас наблюдается спад, а вот на китайском и американском - подъем. Пока российские клиенты больше стараются продать, а не купить. Устойчивый спрос сохраняется только на дорогие самолеты от 40 млн долл.», - говорит Андрей Калинин, управляющий директор клуба «Бизнес-Авиация».

По словам Павла Захарова, управляющего директора компании Jet24, ежегодное содержание любого самолета обходится в сумму от 1 млн долл. и выше. Поэтому рынок владельцев, который обслуживает Jet24, делится на две категории. Для одних прайвджет входит в разряд обязательных предметов роскоши, его амортизацию они не считают. Другие предпочитают покрывать амортизацию, в свободное от полетов время сдают самолет в аренду третьим лицам. Не всегда при покупке самолета люди понимают, как дорого обходится его содержание. Это приводит к тому, что бизнес-джет становится бреме-

нем. Из-за стагнации рынка быстро продать самолет затруднительно, разве что со значительным дисконтом, а терять такие деньги люди не готовы. Инфраструктура для обслуживания самолетов бизнес-авиации пока слабо развита в большинстве российских аэропортов, за исключением Санкт-Петербурга, Сочи, Екатеринбурга и Москвы. Во многом это из-за масштабов нашей страны и разного уровня спроса на бизнес-авиацию и малую гражданскую авиацию в регионах. В Европе, например, рынок сформировался намного раньше, инфраструктура уже отлажена, и стоимость внутренних перелетов намного ниже. Поэтому многие бизнесмены охотно летают на частных самолетах.

«В СССР была программа развития малой авиации в

регионах, которая стоила государству кучу денег, несмотря на то, что на рейс выходила старая, не самая хорошая техника. Но престиж был дороже, и мы гордо рапортовали, что советские рабочие летают на работу в соседние регионы на самолетах. Сейчас мы отмечаем растущий интерес к частной и бизнес-авиации не только со стороны бизнеса, но и государства и региональных властей. В наиболее крупных и популярных, с точки зрения пассажирских перелетов, городах проходит реконструкция, строительство новых аэропортов и бизнес-терминалов. Один из ярких примеров - строительство нового современного аэропорта в Ростове-на-Дону к ЧМ по футболу», - резюмирует Азат Мулгимов.

*Источник: Российская газета*



*Фото: Дмитрий Петроченко*

## На поправку?

Ричард Кое, исполнительный директор консалтинговой компании WINGX Advance, подводит итоги рынка европейской бизнес-авиации в первом полугодии текущего года.

В течение первых шести месяцев этого года в Европе было выполнено 382000 вылетов деловой авиации, что приблизительно на 4400 рейсов меньше, чем в первой половине 2014 года. Снижение на 1% может показаться незначительным, но это неприятная новость для отрасли, которая, как казалось, в 2013 году начала восстанавливаться. И, несмотря на то, что ряд операторов показали с начала 2015 года рост, ак-

тивность европейской бизнес-авиации по-прежнему на 7% ниже уровня, наблюдавшегося в 2008 году.

В прошлом году ожидаемое восстановление наткнулось на украинский кризис, в результате которого случился крах спроса на частные самолеты в этой стране. Из данных текущего года ясно, что негативные последствия кризиса продолжили оказывать влияние на весь европейский рынок. В годовом исчислении в июне текущего года трафик бизнес-авиации на Украине снизился на 48%, что эквивалентно ежемесячному уменьшению на 552 рейса, и многие из этих рейсов совершались в Лондон, Париж и на юг Франции.

Россия, в 2013 году занимавшая шестое место по трафику на европейском рынке и первое по темпам роста в течение двух предыдущих лет, в настоящее время занимает 11-е место по активности. Российский трафик в течение первых шести месяцев этого года упал на 23%, а в июне падение составило еще 16%, что соответствует уменьшению активности на 15 рейсов в день. Такое падение не удивительно, учитывая спад в экономике страны, который усугубляется падением цен на нефть, а также тем, что некоторые из российских клиентов бизнес-авиации попали под западные санкции.

Если не учитывать резкий спад активности в России и Украине, то Европа показала в 2015 году небольшой положительный тренд. Однако необходимо также учитывать влияние изменения курса швейцарского франка в январе. Это стало основным фактором падения на 5% в сегменте бизнес-авиации на пятом по величине рынке Европы. Женева наиболее пострадала в этой ситуации – с начала года трафик снизился на 8%, а самый оживленный бизнес-маршрут Европы, Женева-Ле Бурже, потерял в этом году

более 20%, что эквивалентно почти 400 рейсам.

Факт, что все-таки существует рост на фоне этих макроэкономических потрясений, стал возможен из-за восстановления на крупнейших рынках бизнес-авиации Европы. Количество рейсов во Франции выросло на 4% за год, а активность в Великобритании поднялась на 2%. Также наблюдается небольшой рост в Испании и Италии. Немецкий трафик в первом полугодии был «плоский», но может прийти в норму, так как в июне активность увеличилась на 11%. Это отражает надежный внутренний рынок Германии – в июне было выполнено дополнительно 680 внутренних рейсов.

Умеренное восстановление на этих рынках коррелируется с некоторым улучшением ВВП еврозоны во втором квартале. Последний индекс деловой активности показывает позитивный тренд, а прогнозы говорят о восстановлении в этом году, несмотря на проблемы Греции и потенциальный выход страны из ЕС (активность бизнес-авиации в Греции «только» на 6% ниже в годовом исчислении). «Легкие» деньги от Европейского Центробанка, а также снижение цен на нефть оказывают поддержку экономике в целом и, в частности, бизнес-авиации.

По совокупности результатов, кроме региональных различий, по Европе заметно значительное расхождение в тенденциях активности. В целом, больше росли сегменты турбовинтовых и поршневых самолетов, чем бизнес-джетов. Конечно, есть исключения, такие как ультрадальние джеты, и тенденция роста активности в этой категории отражает их заметную долю в новых поставках прошлого года.

продолжение ►



Например, полеты G650 выросли на 80% во втором квартале. За последние 12 месяцев трафик в данном сегменте увеличился на 9%.

Более скромный, но также устойчивый тренд роста заметен в использовании самолетов начального уровня и VLJ. Сегменты средних и традиционных легких бизнес-джетов продолжили снижение активности, хотя последние пару месяцев наблюдался существенный рост трафика суперсредних самолетов (до 7% в июне). Это отражает развитие популярной платформы Challenger 300 – такие самолеты налетали на 20% больше в этом году. Некоторые легкие самолеты также набирают популярность – это не что иное, как новые поставки в течение последних двух лет бестселлера Phenom 300. Во втором квартале 2015 года

бизнес-джеты Phenom налетали 3280 часов, почти на 100% больше, по сравнению с 2014 годом.

В основном эти самолеты используются charterными клиентами. Их сильное влияние на рынок находится в ярком контрасте с общей безрадостной активностью в Европе charterных операций: во втором квартале этого года charterные рейсы на бизнес-джетах снизились на 2% и постоянно снижались в течение последних 18 месяцев. Опять же, в значительной степени в этом виноват рынок СНГ. Charterные рейсы хорошо себя чувствуют во Франции и Великобритании, а также в Скандинавии и странах Бенилюкса, хотя значительная часть этого роста приходится на турбовинтовые и поршневые самолеты, а не на активность бизнес-джетов.

В целом, на основании трендов первого полугодия 2015 года можно предположить, что европейский рынок идет на поправку, хотя это неуверенное восстановление. В прошлом быстрорастущий рынок СНГ в долгосрочной перспективе не так привлекателен, а слабые экономические перспективы Южной и Восточной Европы будут продолжать «давить» на деловую авиацию в этих регионах. В Западной Европе, поддерживающей более тесные связи с надежным североамериканским рынком, восстановление должно идти более оживленными темпами. После неудачного первого и «плоского» второго кварталов европейский рынок должен продемонстрировать ощутимые успехи в течение следующих шести месяцев.



Фото: Дмитрий Петроченко

## Прогулки по Альпам

Природа альпийских гор уникальна. Зимой здесь господствует его Величество Снег, а летом заораживаюот бесконечные луга и удивительные по своему разнообразию флора и фауна. Горы здесь упираются в небеса, а воздух настолько чист, что кружится голова. Да, это все про Альпы. Решив немного отдохнуть от бесконечных аналитических отчетов, релизов и прочей рутинной работы, мы приняли приглашение наших старинных партнеров и друзей из Tyrolean Jet Services и отправились в сердце Тироля – Инсбрук. Нам повезло – за все время, пока мы гостили, солнце было нашим постоянным спутником.

Первое знакомство с аэропортом Инсбрука вызвало немало позитивных эмоций. Воздушная гавань, расположенная в живописной долине на высоте 600 метров над уровнем моря, со всех сторон окружена скалами. Посадка в Innsbruck Kranebitten Airport не для слаонервных. Здесь есть все – сильнейшая болтанка и фантастически заораживающие виды. Но если вам повезет оказаться в кабине пилотов, то эти впечатления усиливаются многократно. Сам же аэропорт похож на добротную модель, выставленную где-то в музее: миниатюрный и очень комфортный. Но это впечатление обманчиво. С наступлени-

ем зимнего сезона он превращается в настоящий муравейник, где взлеты и посадки бизнес-джетов и линейных лайнеров происходят практически ежеминутно. Мы же попали в относительно спокойный период. Innsbruck Kranebitten Airport принимает большинство типов воздушных судов, но взлетно-посадочная полоса в 2000 метров все же не такая «длинная», и широкофюзеляжные лайнеры здесь садятся лишь по запросу. Самым «крупным» самолетом за последние несколько лет в аэропорту был, как ни странно, Boeing 767-300ER Романа Абрамовича. Летом Innsbruck Kranebitten Airport неслотирuemый, а в зимний период нужно позаботиться о прилете в Инсбрук заблаговременно – количество парковочных мест в «высокий» сезон ограничено.

Основным базовым бизнес-перевозчиком в аэропорту является Tyrolean Jet Services, который базирует здесь воздушные суда своего главного акционера Swarovski. Компания также располагает собственным бизнес-залом, оформленным в стиле Swarovski, фабрикой бортового питания, которая славится на всю Австрию, и ангаром для обслуживания бизнес-джетов. Впрочем, увидеть большое количество самолетов оператора одновременно – сложная задача. Большая часть парка базируется в Европе, а из Инсбрука осуществляется лишь производственный и коммерческий контроль.

В аэропорту нет полноценного FBO, и здесь в нем нет необходимости. Но пассажиры Tyrolean Jet Services обслуживаются в собственном терминале, предоставляющем гостям эксклюзивные VIP-услуги, включая свой автопарк Mercedes Benz. Путь от трапа самолета до выхода занимает не более двух минут.

продолжение ►



Фото: Дмитрий Петроченко

Впрочем, General Aviation Centre все же имеется, но он больше рассчитан на многочисленных частных пилотов Beechcraft, Diamond, Cirrus и Piper. Основной трафик летом здесь делают европейцы и американцы, которые прилетают как на отдых, так и по бизнесу. Но говорить, что в аэропорту преобладает лишь легкий класс, неправильно. Обилие Gulfstream, Dassault Falcon и Bombardier Global радует глаз и удивляет географией. Кстати, многочисленные учебные полеты, а также обзорные воздушные экскурсии в зоне аэропорта (потрясающие виды!!!!!!) вовсе не мешают регу-

лярному трафику, благодаря грамотной системе УВД. Поэтому впервые оказавшись здесь, немного удивляешься, например, садившемуся самолету и фигурам высшего пилотажа одновременно.

Но вернемся к нашему визиту. Пообщавшись с главой Tyrolean Jet Services Мартином Ленером, мы узнали много интересного как о истории компании, так и о будущих проектах. Но мы также поинтересовались, как компания «чувствовала» себя последние девять месяцев.



Фото: Дмитрий Петроченко

«Да, это был достаточно интересный и весьма сложный период, когда мы проверили на прочность нашу компанию. Отрицать, что мы не почувствовали кризис – глупо. Мы вынуждены констатировать, что, например, российские пассажиры стали заметно реже пользоваться нашими услугами, и это вполне объяснимо. Основу нашего парка составляют самолеты ACJ с соответствующим ценником. Нам действительно не хватает самолета класса mid-size, который у нас был до последнего времени (Gulfstream G200, прим. BizavNews), и мы постараемся этот пробел в недалекой перспективе ликвидировать. Однако наши ближайшие поставки – ультрадальние джеты, включая новый G650 и Bombardier Global. Но все же оживление последних трех месяцев вселяет в нас определенную надежду, активность растет, а значит мы будем выходить на рынок с принципиально новыми инициативами», - рассказывает г-н Ленер.

По итогам первого полугодия 2015 года Tyrolean Jet Services смогла немного увеличить трафик. Как рассказал г-н Ленер, на фоне политического и экономического кризиса в Европе трафик делался на различных «международных событиях». Так, оператор выполнил несколько рейсов в интересах королевского дома Англии, сделал уникальный перелет из Европы в Японию, а дальше – в Австралию с Расселом Кроу. Были и печальные поводы. Смерть короля Саудовской Аравии Абдаллы бен Абдель Азиз Аль Сауда вызвала большое «паломничество» в Саудовскую Аравию, и ACJ Tyrolean Jet Services были востребованы как никогда. В целом же за первое полугодие удалось достичь скромного роста в 10%, но и эти цифры вполне удовлетворяют топ-менеджмент оператора.

продолжение ►

«Наша философия – мы довольно открыто, если хотите - человечно, ведем свой бизнес, что, как мне кажется, отличает нас от коллег. Все клиенты компании – почтеннейшие люди, а репутация – главный козырь компании. Как мне кажется, наше главное преимущество – персонал, так как в менеджменте это ключевой фактор. Я не открою большую тайну, но кризисы приходят и уходят, так что мы позитивно смотрим в будущее», - констатирует г-н Ленер.

Сейчас Tyrolean Jet Services активно работает над своим очередным проектом – создание на Мальте дочерней компании. В течение нескольких месяцев долгожданный АОС будет получен.

«Наш мальтийский проект – ответ на запросы наших клиентов, которые все чаще обращаются в Tyrolean Jet Services с подобной просьбой. Я считаю, что Мальта – оптимальный вариант для нашего бизнеса. Многие

утверждают, что остров привлекает своей финансовой прозрачностью. Но это не совсем верно. Что касается налоговой политики, например, в Австрии, то она очень похожая – с «почти нулевой» ставкой, а вот наличие нераздутого чиновничьего аппарата, который к тому же заточен под деловую авиацию, главный аргумент для получения префикса «9Н», наряду с тем фактом, что мальтийское управление гражданской авиации имеет высокую компетенцию в области деловой авиации».



Фото: Дмитрий Петроченко