



Экономическая ситуация в России, да и на всех развивающихся рынках мира, не дает особых поводов для оптимизма в такой специфической области как бизнес-авиация. На фоне этого были некоторые опасения за успех московской выставки Jet Expo 2015, и это несмотря на подтверждение участия в ней всех основных игроков рынка. Важно ведь еще и настроения экспонентов и общая атмосфера шоу. Однако первые же часы выставки во Внуково-3 развеяли эти опасения! Статика одна из самых представительных за все время проведения мероприятия и в павильоне все места заняты.

Предварявший выставку Форум деловой авиации задал тон всей этой неделе. Несмотря на некоторый пессимизм относительно общего состояния рынка, участники мероприятия отметили рост активности на внутрироссийских направлениях. Также операторы и брокеры рассчитывают на адаптацию клиентов к нынешней ситуации и продолжения роста внутренней активности.

А на Jet Expo уже производители отмечали, что Россию рано «хоронить». Все говорят о важности нашего рынка, несмотря на экономические трудности. Как бы то ни было, а экономическая жизнь продолжается и, несмотря на санкции, Россия важный игрок, как в политике, так и в мировой экономике. И это не могут не принимать во внимание все игроки отрасли бизнес-авиации. Именно поэтому во Внуково-3 приехали многие топ-менеджеры, а интенсивность переговоров приятно удивила. По первому дню выставки уже можно судить, что отечественный сегмент бизнес-авиации повзрослел и даже в нынешние времена готов противостоять невзгодам.



Мировые прогнозы снижают потенциал России

Традиционно деловая авиация тесно связана с мировой и региональной финансовыми системами, в значительной степени дублируя их спады и взлеты. И прогнозы развития отечественной экономики неутешительны

стр. 18

Экономика жметя к земле

Рынок наземного обслуживания бизнес-авиации последние два года последовательно проходит те же стадии стагнации, что и вся экономика России: за 2013-2014 годы сокращение спроса на нем составило около 40%

стр. 19

FBO RIGA – новый месседж рынку

За несколько дней до открытия нового центра FBO RIGA BizavNews удалось встретиться с владельцами Flight Consulting Group - Романом Старковым и Леонидом Городницким

стр. 21

Магические “9H”

За последние несколько лет Мальта стала настоящей Меккой для компаний, которые специализируются на управлении воздушными судами. Причина достаточно проста – оптимальные условия

стр. 24

ПРЕДСТАВЛЯЕМ СОВЕРШЕННО НОВЫЕ

G500 и G600



Gulfstream

Falcon 7X прилетел в Калугу

Российская компания «РусАэро» обслужила первый международный рейс в аэропорту «Калуга». Бизнес-джет Falcon 7X выполнил рейс по маршруту Брауншвейг (Германия) – Калуга. На борту находились члены Совета директоров концерна Volkswagen, прибывшие в Калугу с официальным визитом по поводу открытия в Калужской области завода по производству двигателей для легковых автомобилей.

Напомним, что 18 августа 2015 года аэропорт Калуги получил статус международного. С осени 2015 года начнется выполнение рейсов в Германию, Австрию, Чехию и другие страны мира. Всего планируется выполнение полетов более чем по 15 направлениям, таким как Брауншвейг, Франкфурт-на-Майне, Мюнхен, Гётеборг, Стокгольм, Прага, Вена, Брюссель, Париж, Мадрид, Дубай, Анталия, Бодрум, Хургада, Шарм-эль-Шейх, Киев, Минск, Ереван, Душанбе, Бишкек, Астана, Алматы, Ташкент и др.

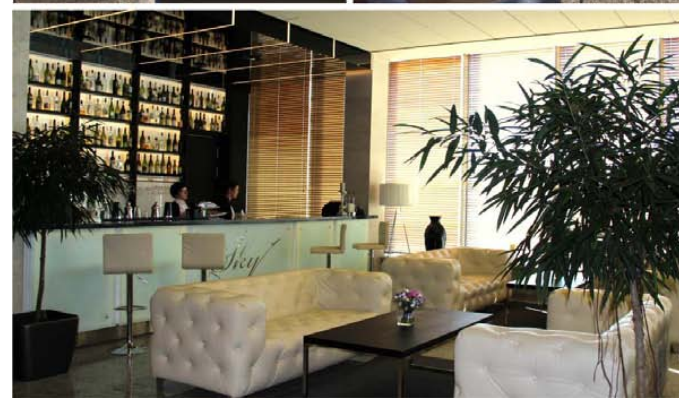
Акционерное Общество «Центр услуг гражданской авиации «РусАэро» (АО «ЦУГА «РусАэро») - одна из ведущих компаний на российском рынке в области обеспечения полетов вне расписания и оказания

хэндлинговых услуг. Свою деятельность компания ведет с 1994 года, специализируясь на обеспечении рейсов бизнес авиации и программ чартерных перевозок, выполняемых крупными коммерческими авиакомпаниями. Впервые Сертификат соответствия на осуществление деятельности по организации и обеспечению полетов воздушных судов «РусАэро» получило еще в 1994 году.

В настоящее время компания «ЦУГА «РусАэро» обеспечивает более 4500 рейсов в месяц, оказывая широкий спектр услуг по организации наземного обслуживания и обеспечению полетов для рейсов бизнес авиации, включая частные и корпоративные направления, деловые и коммерческие чартеры, а также обслуживание медицинских и гуманитарных рейсов.

«ЦУГА «РусАэро» владеет широкой сетью офисов и представительств в аэропортах России и СНГ. Компания является участником европейской и североамериканской ассоциаций бизнес авиации, а также комитета по наземному обслуживанию ИАТА. «ЦУГА «РусАэро» обеспечивает рейсы как российских, так и иностранных авиакомпаний.

АО «Международный аэропорт «Калуга» находится на удалении 190 км от Москвы. Аэропорт имеет класс «В» и рассчитан на прием воздушных судов типа Airbus A319, Boeing 737-500, других судов данного и меньшего классов. Пропускная способность аэровокзального комплекса - в среднем 100 пассажиров в час. Для удовлетворения спроса населения и предприятий Калужской области на высококачественные авиационные перевозки губернатором Калужской области 27.04.2013 года было принято решение о реконструкции аэродрома «Калуга (Грабцево)» и создания на его базе международного аэропорта «Калуга».



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

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

Российский рынок растет

Участники российского рынка деловой авиации подтверждают рост интереса к внутрироссийским деловым перелетам. Как рассказал Форуме деловой авиации Азат Мулгимов, генеральный директор делового брокера Air Charter Service, в этом году в компании зафиксировали рост внутрироссийских перелетов на 5–7%.

По мнению Мулгимова, этим летом повысился спрос на деловые чартеры в южные регионы страны, включая Симферополь. Он отметил, что полетов стало больше с весны, когда курс рубля стабилизировался. Сейчас на внутрироссийские рейсы приходится около 20–25% всех деловых чартеров, организуемых Air Charter Service. Остальную долю составляют полеты из России в Европу и перелеты по Европе.

Мулгимов также отметил, что набирающим популярность направлением этим летом стала Турция, куда на отдых летали клиенты, ранее предпочитавшие для этих целей страны Западной Европы. Перелет в эту страну обходился клиентам дешевле при сопоставимом качестве и стоимости самого отдыха,

объяснил глава Air Charter Service.

Рост внутренних деловых перевозок подтверждают и другие представители отрасли. Директор по развитию бизнеса «А-Групп», оператора деловых терминалов в Шереметьево и Пулково, Ольга Герасина рассказала, что доля внутренних рейсов в аэропортах группы выросла до 60% в этом году по сравнению с 25% годом ранее. По словам исполнительного директора делового оператора «Сириус-АЭРО» Николая Якубенко, рост делового трафика этим летом кардинально выправил ситуацию в отрасли. При этом объем полетов в Крым заменил трафик между Россией и Украиной, который сократился до единичных рейсов, отметил он.

О том, что число внутрироссийских деловых рейсов растет на 5–7% в месяц, Мулгимов рассказывал еще в мае 2015 г. По его словам, такой прирост наблюдался с начала 2015 г. и был связан с восстановлением деловой активности в стране.

Максим Пядушкин, АТО.ru



Фото: Дмитрий Петроченко

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

Трафик бизнес-авиации летом 2015 года стабилизировался

Компания Emperor Aviation, первый мальтийский оператор, работающий на российском рынке деловой авиации, публикует рейтинг наиболее востребованных направлений бизнес-джетов по итогам своей деятельности летом 2015 года.

Летние месяцы по традиции стали сезоном повышенной летной активности в отрасли деловой авиации: трафик поступательно увеличивался по сравнению со слабыми показателями января-февраля 2015 года. По итогам лета, рост составил в среднем 20%, что позволило рынку вернуться к показателям лета 2014 года.

Наиболее популярными направлениями в июне-августе 2015 года стали Ницца, Олбия и Вена, на которые пришлось 24%, 10,6% и 7% соответственно. Несмотря на то, что на международные рейсы исторически приходится львиная доля трафика российской бизнес-авиации, летом 2015 года отмечалось определенное

перераспределение в сторону внутренних российских направлений. Так, летом 2014 года доля внутренних рейсов составляла 26%, в то время как в июне-августе 2015 года уже 34%. Самым популярным направлением стал Симферополь, на который пришлось 29% от всех внутренних рейсов. Москва по умолчанию не участвует в рейтинге наиболее востребованных направлений, так как в/из нее совершается свыше 90% всех рейсов российской деловой авиации.

В период с 1 июня по 31 августа самыми востребованными классами бизнес-джетов стали средние самолеты класса Super-Midsize Jets. Согласно статистике Emperor Aviation, летом 31% бизнес-чартеров были выполнены на бизнес-джетах Challenger 300. Пассажиры также выбирали самолеты Cessna XLS и Embraer Legacy 600, на долю которых пришлось 10,3% и 9,3% от всех чартерных рейсов соответственно.



УХОД ЗА ИНТЕРЬЕРОМ И ЭКСТЕРЬЕРОМ ВАШЕГО БИЗНЕС ДЖЕТА

- КАЧЕСТВО
- ОТВЕТСТВЕННОСТЬ
- ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД



ЧЛЕН
ОБЪЕДИНЕННОЙ
НАЦИОНАЛЬНОЙ
АССОЦИАЦИИ
ДЕЛОВОЙ
АВИАЦИИ



МОСКВА. АЭРОПОРТ "ШЕРЕМЕТЬЕВО"

ФАВТ займется иностранцами

Правительство на заседании 9 сентября, в среду, обсудит изменения в законодательстве, которые касаются аккредитации иностранных юридических лиц, работающих в сфере гражданской авиации.

Речь идет о передаче таких полномочий Росавиации, которая сегодня контролирует внутренний рынок пассажирских авиаперевозок. Об этом сообщается на официальном сайте кабинета министров.

Если изменения будут приняты, то Росавиация начнет не только оказывать госуслуги и управлять госимуществом в сфере воздушного транспорта, но и выносить решения об аккредитации (выдавать ее или аннулировать). Это коснется представительств иностранных юрлиц в России, которые заняты в гражданской авиации. Данные о них будут заносить в госреестр аккредитованных филиалов, где также будет храниться информация об иностранцах, работающих в представительствах.



Фото: Дмитрий Петроченко

ВЫ ВЫБИРАЕТЕ ЦЕЛЬ.
МЫ ПОЗАБОТИМСЯ ОБО ВСЁМ ОСТАЛЬНОМ.

tyrolean jet services

» ПРЕВЫШЕ ВСЕХ ОЖИДАНИЙ

НАШ ФЛОТ АСJ:
1 АСJ318ER
2 АСJ319

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

Открылся новый комплекс FBO RIGA

8 сентября 2015 года в Международном аэропорту «Рига» состоялось официальное открытие новейшего центра бизнес-авиации FBO RIGA, который предоставляет полный спектр услуг по наземному обслуживанию воздушных судов бизнес-авиации, пассажиров и экипажей. В дальнейшем компания планирует расширить сферу деятельности и предложить качественные услуги по техническому обслуживанию бизнес-джетов различных типов, что также позволит увеличить количество обслуживаемых в аэропорту Риги самолетов.

Совокупный объем инвестиций в проект составил 12,5 млн евро. FBO RIGA стал одним из крупнейших и наиболее современных центров бизнес-авиации в странах Балтии и Скандинавии. FBO RIGA уже обслуживает 60% рейсов бизнес-авиации в Международ-

ном аэропорту «Рига». Главными целевыми рынками компании являются страны, расположенные в радиусе 1500 км от Риги – Центральная и Северная Европа, Прибалтика, Россия и ближние государства СНГ.

Центр FBO RIGA включает в себя современный терминал бизнес-авиации площадью 1200 м², ангар площадью 8400 м², перрон с местами стоянок для воздушных судов и вертолетную площадку. Общая площадь территории комплекса составляет 12000 м².

Проект центра бизнес-авиации FBO RIGA был реализован менее чем за 2 года. При проектировании и строительстве инфраструктурных объектов были применены передовые технологии и лучшие мировые практики, а также по возможности использованы экологически чистые и биоразлагаемые материалы.





FBO RIGA
A part of Flight Consulting Group

**НОВЫЙ ЦЕНТР
БИЗНЕС-АВИАЦИИ В РИГЕ**

**ОТАПЛИВАЕМЫЙ АНГАР
ВМЕЩАЕТ ДО 5 ВВJ's**



БУТИК-ТЕРМИНАЛ



ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ!

www.riga.aero

Jet Edge получает четвертый G650

Базирующийся в аэропорту Лос-Анжелеса (Van Nuys Airport) бизнес-оператор Jet Edge International приступил к коммерческой эксплуатации четвертого по счету самолета Gulfstream G650. Новый самолет, также как и три предыдущих борта, доступен для выполнения чартерных перелетов. Теперь общий парк оператора состоит из 40 самолетов, большая часть из которых – Gulfstream. Компания базирует бизнес-джеты, как в США (в Калифорнии, Нью-Йорке, Флориде, Колорадо), так и в Гонконге и Токио. До конца года Jet Edge получит еще четыре самолета: G650, G550, GV и Global 6000. Как отмечают эксперты рынка, сейчас Jet Edge International является одним из самых динамично развивающихся перевозчиков на Западном побережье.

Jet Edge International, начала свой бизнес с предоставления брокерских услуг, за последние два года сделала рывок в сторону расширения предоставляемых клиентам услуг. Помимо выполнения бизнес-чартеров, Jet Edge International – активный игрок на рынке купли-продажи воздушных судов и менеджмента авиационных услуг. С февраля 2015 года компания в партнерстве с гонконгским оператором Asia Jet приступили к выполнению чартерных рейсов из Токио. После создания совместного предприятия с Asia Jet компания Jet Edge понемногу превращается в крупнейшего зарубежного оператора ультрадальних бизнес-джетов в Юго-Восточной Азии. «Азиатский» парк компании уже состоит из двух Global 6000, двух G650 (под управлением), двух G200, BBJ и одного G350.



Gulfstream

SILK WAY BUSINESS AVIATION



Представляем совершенно новый

G650

Wheels Up становится крупнейшим

Американский долевого оператор Wheels Up рассчитывает на существенный рост членов программы долевого владения и парка воздушных судов в 2015 году. Сейчас в распоряжении компании 45 самолетов: 35 King Air 350i и 10 Citation Excel/XLS, но уже к концу года Wheels Up планирует дополнительно получить по пять новых машин King Air 350i и Cessna Citation XLS+. При этом планы по общему количеству самолетов King Air 350i в 105 единиц в течение этого года не корректировались. Также до конца 2015 года в компании рассчитывают получить 2150 членов, при этом ежегодный суммарный налет должен составить 20000-25000 часов (сейчас эта цифра равняется 15000 часам).

«Компания существенно расширила свое присут-

ствие в различных регионах США, а программа экспансии на новые рынки реализуется по плану. В настоящее время мы имеем 45 воздушных судов и около 1000 членов программы. Мы считаем это впечатляющим результатом, который достигнут компанией короткий срок», - комментирует владелец компании Кенни Дихтер.

В настоящее время компания работает на северо-востоке и юго-востоке США. К 2016 году Wheels Up планирует охватить весь восток США, западное побережье и Техас, а также начать операции в Канаде и Европе. В Wheels Up неоднократно заявляли о своем желании работать в Европе, где их партнером выступит Gama Aviation. Однако подробные детали будущего партнерства пока не обнародованы.



FORTAERO
Baltic Business / Universe in motion
Aviation Alliance

WWW.FORTAERO.COM

JET PRIVÉ AU PRIX
D'UN HÉLICO

ЧАСТНЫЙ САМОЛЁТ
ПО ЦЕНЕ ВЕРТОЛЁТА

400XT1 // \$5.5M

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

nextant aerospace

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



AS355 уходит в историю

Компания Airbus Helicopters планирует прекратить производство двухдвигательных вертолетов AS355, сообщает Flightglobal со ссылкой на источник в компании. Ожидается, что производство AS355, более известный как Twin Squirrel и Twin Star (в США), будет остановлено уже в следующем году, после поставки последнего заказанного вертолета. При этом в Airbus Helicopters продолжают предоставлять сервисные услуги клиентам, эксплуатирующим машины.

В настоящее время в мире эксплуатируются более 600 вертолетов AS355, производство которых началось еще 1979 года. В 2007 году появилась модель NP с двигателями Turbomeca Arrius 1A1.

После прекращения выпуска AS355 компания полностью сфокусируется на двух основных моделях популярного семейства «Белка» H125 и H130 (ранее AS350 В3е и ЕС130 Т2 соответственно).

Основным эксплуатантом вертолетов AS355 в России до последнего времени была компания «ЮТэйр». Как следует из статистики «Ежегодника АТО», в 2014 г. у российских коммерческих эксплуатантов было 7 вертолетов этого типа. Кроме того, такой вертолет доступен для аренды у компании «Авиасервис» (работает под брендом Heli Club). Что касается моделей H125 и H130, то сегодня в России летают 55 и 3 таких борта соответственно.



THINK BUSINESS*

Имеем 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

«Сириус-Аэро» омолодила флот

В условиях растущего объема бизнес-перевозок внутри России ведущий игрок на этом рынке — авиакомпания «Сириус-Аэро», имеющая коммерческий сертификат эксплуатанта, с 2014 г. реализует программу реновации собственного флота, преимущественно состоящего из самолетов Hawker различных модификаций.

«Если до середины прошлого года наш самый новый самолет Hawker был производства конца 80-х гг., то на сегодняшний день флот авиакомпании пополнили четыре машины Hawker выпуска 90-х и нулевых», — заявил на прошедшем накануне выставки JetExpo 2015 Форуме деловой авиации исполнительный директор «Сириус-Аэро» Николай Якубенко.

По словам топ-менеджера, в текущих рыночных условиях ВС Hawker реально окупаются, поэтому в следующем году авиакомпания планирует добавить в свой парк еще 1–2 самолета, возможно, с приме-

нием инструментов лизинга. В перспективе «Сириус-Аэро» на фоне роста спроса на вертолетные бизнес-перевозки рассматривает возможность эксплуатации вертолетной техники.

На сегодняшний день, по данным интернет-сайта «Сириус-Аэро», в распоряжении бизнес-перевозчика есть 11 самолетов, включая четыре Ту-134. Якубенко сказал ATO Show Observer, что авиакомпания не готова отказаться от эксплуатации отечественных машин предыдущего поколения, поскольку они используются, в том числе для полетов на те аэродромы, где альтернативы Ту-134 пока нет.

Отметим, что не так давно «Сириус-Аэро» занялась диверсификацией бизнеса — например, перевозчик стал принимать в управление воздушные суда сторонних владельцев, чего раньше не было.

Источник: ATO.ru



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

+7 966 075 11 11 (24 часа)

e-mail: info@intercba.ru

Stratajet выходит на рынок

28 сентября британская компания Stratajet планирует запустить в свою систему бронирования рейсов бизнес-авиации. Компания утверждает, что в системе будут предлагаться рейсы в режиме реального времени, и сейчас уже создана база из 500 доступных воздушных судов, а программное обеспечение будет генерировать реальную информацию о ценах.

Для поддержки и продвижения своего проекта с апреля по август Stratajet провела тур под названием «Operation Long Reach». Топ-менеджмент компании посетил 50 чартерных операторов и FBO в 30 городах из 14 стран Европы с целью убедить их воспользоваться системой Stratajet.

Операторам предоставляется возможность получить программное обеспечение Stratafleet, которое использует поисковую систему Stratajet для формирования расценок на рейсы, и более эффективно продавать

свои услуги. Компания также предлагает программное обеспечение StrataFBO, которое позволяет операторам FBO взаимодействовать с основным сайтом. Теперь Stratajet планирует встречи с операторами из США, Ближнего Востока и России, чтобы расширить свою базу данных.

Stratajet разрабатывался в течение последних четырех лет. По словам разработчиков, им удалось усовершенствовать алгоритм, который обеспечивает 100%-ую точность в режиме реального времени. По сути, система предназначена для расчета реальной стоимости так называемого «частично пустого перегона», вычисляя чистую разницу в стоимости запроса нового рейса и какого-либо пустого перегона по данному маршруту. Компания планирует зарабатывать на комиссии с каждого забронированного рейса – клиенты будут платить 5% комиссии от стоимости заказа.




FIFTY
SKY
SHADES

World Latest
Aviation News

www.50skyshades.com

КВЗ покупает AW139

Казанский вертолетный завод купит у ООО «Международные вертолетные программы» вертолет модели AW139, выпущенный в 2014 году. Приобретение обойдется КВЗ в 825,38 млн рублей. Сделку одобрил совет директоров казанского завода. Контракт должен быть исполнен в августе-сентябре этого года, говорится в сообщении на сайте раскрытия корпоративной информации. Второй участник сделки — ООО «Международные вертолетные программы», — то это 100-процентная «дочка» холдинга «Вертолеты России».

Председатель совета директоров группы компаний «Тулпар» Азат Хаким считает, что AW139 покупали для сравнения. «Полетать, посмотреть, что за вертолет и чем он отличается от Ми-8МТВ, и что нам нужно сделать, чтобы лучшие показатели «Августы» были применены на МТВ. Это называется опытной эксплуатацией — весь мир так поступает, китайцы так поступают, — рассказывает Хаким. — Прямых аналогов «Августе» нет. Но если говорить о чем-то похожем, чуть потяжелее классом, — это Ми-8 ТВ. AW139 — средний класс между «Ансатом» и Ми-8 ТВ, если брать российские образцы. По весовым качествам на «Августу» похож Ка-32. Хотя вертолеты сравнивать тяжело. Потому что каждый из них сконструирован для определенной задачи. Ка-32 отличается от «Августы» тем, что у него соосные лопасти, нет хвостового винта, поэтому его применяют для пожаротушения в высотных зданиях. AW139 мы и обслуживаем, и летаем на ней. Ее главные преимущества — экономичность, скорость, более современная авионика. В то же время она более капризная. Чем больше машина нашпигована электроникой, тем больше у нее отказов. Наши МТВ лучше. С точки зрения эксплуатации, они надежнее. Но они проигрывают в скорости и по экономическим показателям, по топливу».

Burevestnik Group становится партнером Jet Transfer

В ходе десятой международной выставки Jet Expo компания Jet Transfer объявила о заключении партнерского соглашения с холдингом Burevestnik Group. Событие было отмечено церемонией подписания соглашения о намерениях на стенде Jet Transfer.

Burevestnik Group — крупнейший в России холдинг, предлагающий полный спектр услуг владельцам яхт и катеров. На российском рынке компания представ-



ляет интересы известных во всем мире производителей частных водных судов премиального класса и их клиентов. Burevestnik Group располагает развитой инфраструктурой в Москве, Санкт-Петербурге, Сочи и др.

Heliport Burevestnik входит в состав группы компаний Burevestnik Group и располагает всей необходимой инфраструктурой для хранения и обслуживания авиатехники. Преимущества площадки уже смогли оценить многие из клиентов Jet Transfer. По условиям договора, в структуру хелипорта Burevestnik будет интегрирована база Bell Helicopter, где клиенты партнеров смогут получить консультацию по любым интересующим их вопросам приобретения и эксплуатации вертолетов.

«Несомненно, сотрудничество с компанией Jet Transfer — это новый виток развития и расширения деятельности обеих компаний. Уже совсем скоро клиенты нашего холдинга и компании-партнера смогут по достоинству оценить все нововведения и преимущества вертодрома Heliport Burevestnik, а также увидят большую продуктивность от партнерской работы», — отмечает генеральный директор Heliport Burevestnik Николай Шевандин.

В своем комментарии по случаю подписания документов генеральный директор «Jet Transfer» Александр Евдокимов сказал: «Соглашение о партнерстве — успех, как для нас, так и для Burevestnik Group. Интересы клиентов Jet Transfer и наших новых партнеров зачастую пересекаются. Можно уверенно сказать, что аудитории двух компаний, занимающих лидирующие позиции на свои рынках, схожи. Объединив усилия, мы сможем предложить клиентам еще более высокий уровень сервиса, который превзойдет любые ожидания».

Самая ожидаемая новинка от Bombardier

В рамках выставки Jet Expo 2015 канадский авиапроизводитель Bombardier представил публике три бизнес-джета. Наряду с уже знакомыми Challenger 350 и Global 6000, канадцы впервые показали российской публике свой новый суперсредний Challenger 650, первые поставки которого запланированы на конец 2015 года.

Как рассказала BizavNews региональный вице-президент по продажам Bombardier Business Aircraft в России, СНГ, Восточной и Центральной Европе Валерия Колючая, новая машина станет настоящей

заменой популярного Challenger 605 с новыми и принципиальными решениями.

«Проводимые нашей компанией исследования показывают, что подавляющее число заказчиков Challenger 650 – нынешние владельцы Challenger 605. Уже в конце года начнутся первые поставки новых самолетов. Интерес со стороны российских клиентов велик, но мы не можем комментировать наши диалоги с заказчиками, хотя могу сказать одно – спрос большой и вскоре Challenger 650 станут частыми «гостями» в московских аэропортах», - говорит она.



Фото: Дмитрий Петроченко

Основное отличие от предыдущей модели Challenger 605 «кроется» в пассажирском салоне. Как и в случае с Challenger 350, партнером в разработке нового салона выступил NetJets. Развлекательная система получила 24 дюймовый монитор в переборке в качестве стандартного оборудования, а также систему воспроизведения контента высокой четкости. Bombardier также установит в салоне новые, более широкие кресла с полноразмерными подголовниками. Камбуз обновляется на 70%, и его оборудование может обслужить одновременно до 12 пассажиров.

Других нововведений также достаточно. Challenger 650 получил новую авионику, обновленный салон и более мощные двигатели. Обновленный самолет получил авионику Rockwell Collins Pro Line 21, которая включена в архитектуру комплекса бортового оборудования Bombardier Vision. Среди новой функциональности – мультирежимный погодный радар и система синтетического обзора, данные с которой отображаются на коллиматорном индикаторе Head-Up Display. Новый джет также получил более мощные двигатели GE Aviation CF34-3B, имеющие взлетную тягу 9220 фунтов (4200 кг), что на 5% больше по сравнению с базовой версией. Это позволяет самолету пропорционально увеличить полезную нагрузку при взлете с коротких взлетно-посадочных полос. При этом дальность по сравнению с 605-й моделью не изменилась и составляет 4000 миль (7400 км).

Обновления повысят цену по сравнению с Challenger 605 на \$500 тысяч до \$32,35 млн. Стартовым заказчиком стала компания NetJets, которая перевела твердый заказ 25 самолетов Challenger 605, сделанный 11 июня 2012 года, в заказ на новый бизнес-джет, который получит обозначение Signature Series.

Первые Falcon 8X в России появятся уже в 2017 году

Французский производитель Dassault Falcon ярко выступил на юбилейной международной выставке Jet Expo-2015, проходящей на этой неделе в Москве. Компания представила публике два бизнес-джета, Falcon 7X и Falcon 2000 LXS, а также полноразмерный макет новейшего Falcon 5X. BizavNews удалось пообщаться с главой департамента коммуникаций Dassault Falcon Вадимом Фельдзером, который рассказал о перспективах французского производителя в России.

По словам г-на Фельдзера, доля России в общих международных поставках французского производителя занимает более 10%, и по оптимистичным прогнозам аналитиков Dassault Falcon в ближнесрочной перспективе стоит ожидать как минимум сохранения этого уровня и небольшого роста в течение ближайших пяти-семи лет. Это связано с выходом на рынок принципиально новых моделей производителя.

Сейчас российскими клиентами эксплуатируются около 60 самолетов Falcon, самыми популярными из которых по-прежнему остаются Falcon 7X (более 20 машин и третий показатель в мире). Г-н Фельдзер не стал раскрывать цифры по нынешнему портфелю за-



казов от российских клиентов, сказав, что компания полностью удовлетворена объемом.

Существенное расширение продуктовой линейки производителя за счет появления новых джетов в популярных сегментах поможет поднять долю Dassault Falcon в суммарном парке наших соотечественников. Рассказывая о перспективных моделях Falcon 5X и Falcon 8X, г-н Фельдзер упомянул о фактическом начале продаж новых самолетов российским заказчикам. «Пока это большая тайна, но я могу ее совсем немного приоткрыть – уже в 2017 году российские заказчики, получают свои первые Falcon 8X и речь идет, как минимум о двух машинах. Аналогичная ситуация и с Falcon 5X. Я не готов дать дополнитель-

ную информацию, но уверен, что наши новые джеты станут достаточно конкурентными в своих классах», – сообщил он.

Сейчас сертификация Falcon 8X идет полным ходом. Суммарно три летных прототипа налетали 250 часов из пятисот запланированных. Полностью оборудованный 8X впервые будет представлен уже через полтора месяца в Лас-Вегасе, в рамках NBAA-2015. Что же касается Falcon 5X, то в начале октября он отправится в свой первый полет.

По итогам 2015 года Dassault Falcon планирует поставить клиентам по всему миру около 70-ти бизнес-джетов.



Фото: Дмитрий Петроченко

Пегас полетел по России

Российская компания Nesterov Aviation (авторизованный центр швейцарского авиапроизводителя Pilatus Aircraft по продажам турбовинтовых самолетов PC-12 на территории России) начала демонстрационный тур популярного турбопропа Pilatus PC-12NG по российским городам. Первой остановкой самолета стал Санкт-Петербургский аэропорт «Пулково-3», где состоялась презентация и переговоры с потенциальными клиентами. Обслуживанием воздушного судна занималась компания «ДжетПорт СПб», которая управляет ЦБА «Пулково-3».

Безусловно, самолет привлек свое внимание не только своими уникальными летно-техническими характеристиками и эксплуатационными возможностями, но и вызвал интерес у посетителей из-за своей фантастически красивой ливреи.

Дело в том, что в декабре прошлого года Pilatus Aircraft отпраздновал свой юбилей – 75 лет назад (16 декабря 1939 года) в швейцарском Штансе появилась на свет небольшая компания Pilatus, которая со временем стала национальным символом самой известной альпийской страны. Всемирно известный художник Ганс Эрни, автор многочисленных работ для МОК, ООН, Красного Креста, ЮНЕСКО и ИАТА, а главное коренной швейцарец, решил сделать компании подарок – юбилейную ливрею для самого популярного турбопропа PC-12 NG, который в качестве демонстратора побывает на многочисленных выставках, включая московскую Jet Expo 2015.

Раскраска самолета получилась великолепной. Фюзеляж украшен лошадьми и изображением Пегаса. Как рассказывает Эрни, животные были выбраны в качестве символа выносливости, скорости и прекрасных летных характеристик PC-12 NG. От себя же художник оставил лишь «маленький след» – по-



ставил свою подпись на капоте самолета, тем самым закрепив за самолетом со сборочным номером 1515 абсолютную уникальность. «Я много работал над разными проектами в разных странах, но впервые применил свои знания и умение в авиастроении. Я очень горд, что самолет с моими рисунками увидят люди во всем мире, я горд за свою страну», - отметил Эрни.

Как отметил генеральный директор компании Nesterov Aviation Евгений Окладников, потенциал этого самолета на российском рынке огромен. «Применение PC-12 NG действительно разнообразно. Это может быть и воздушное такси для менеджмента в конфигурации салона «шесть + 2 VIP», и незаме-

нимый самолет для корпоративной, служебной, а также санитарной авиации, или же оптимальный вариант для перевозки грузов, поисково-спасательных операций и прочих разнообразных миссий. Немаловажным фактором является и то, что именно благодаря своей универсальности, самолет PC-12 NG может взлетать и приземляться где угодно, включая гравийные взлетно-посадочные полосы длиной всего в 700 метров, обеспечивая при этом превосходную управляемость. Еще одним достоинством PC-12NG является его великолепная топливная экономичность (стоимость летного часа). Крейсерская

продолжение ►

скорость PC-12 NG составляет 280 узлов (519 км/ч), а герметизированная кабина обеспечивает эксплуатационный потолок до 30 000 футов (9144 м)», - комментирует г-н Окладников.

Со своей стороны представители швейцарского производителя отмечают, что у Pilatus Aircraft сейчас достаточно заказов на PC-12, чтобы выпускать более 140 самолетов в год. Но компания намеренно ограничивает темпы производства, чтобы не сбивать

цены излишним предложением. Две трети этих самолетов предназначены для североамериканского рынка. Все PC-12 поставляются покупателям через региональных дистрибьюторов, которые по контракту обязаны предоставлять операторам услуги технического обслуживания. PC-12 производится уже более 20-ти лет, и примерно каждые два года Pilatus вносит существенные усовершенствования в конструкцию самолета. В дополнение к заказам на самолеты новой постройки наблюдается устойчивый

спрос на вторичном рынке, намного превосходящий предложение.

Следующей остановкой PC-12 NG стал московский аэропорт «Внуково-3», где самолет презентован в рамках юбилейной выставки Jet Expo 2015, которая начнет свою работу 10 сентября.

Напомним, что в начале февраля 2015 года компания Nesterov Aviation назначена авторизованным центром Pilatus Aircraft по продажам турбовинтовых самолетов PC-12 на территории России. Уже в этом году Nesterov Aviation приступит к реализации проекта по строительству сервисного центра для обеспечения спроса на услуги ТОиР российских эксплуатантов популярных турбопропов.

Пока PC-12 NG остается флагманом швейцарского авиапроизводителя. С момента начала эксплуатации в 1994 году клиенты получили более 1300 машин. Но уже совсем скоро его лавры достанутся новому члену славной династии – первому реактивному PC-24. Впервые новый PC-24 был продемонстрирован на выставке EBACE-2013. Pilatus PC-24 был разработан на основе обратной связи, полученной от общения с владельцами самого успешно продаваемого турбовинтового самолета с одним двигателем Pilatus PC-12, которые хотели увеличить дальность и скорость, но хотели сохранить свойственные PC-12 эксплуатационные характеристики и способность использовать очень короткие взлетно-посадочные полосы. Основными конкурентами в ценовом диапазоне будут Embraer Phenom 300 и Cessna Citation CJ4.

В 2014 году Pilatus Aircraft передал клиентам 66 турбовинтовых самолетов PC-12 NG, против 65 годом ранее.



Вертолетный козырь

Компания А-Групп подвела первые итоги работы вертолетной площадки «Ленинград» в Пулково, которая была введена в эксплуатацию 24 июля 2015 года. За полтора месяца услугами вертолетного трансфера воспользовались более 100 пассажиров.

Площадка «Ленинград» расположена на территории «Пулково-2» в непосредственной близости от Терминала деловой авиации А-Групп, что обеспечивает максимальное удобство трансфера с вертолета на бизнес-джет или самолет регулярных рейсов. Площадка способна принимать для посадки и взлета вертолеты

массой до 16 тонн, тем самым А-Групп в Пулково имеет возможность обслуживать большинство типов пассажирских вертолетов вплоть до Ми-38. «Ленинград» может использоваться, как для выполнения внутренних, так и для международных рейсов, при этом она работает круглосуточно.

Для А-Групп – это вторая площадка, а первая вертолетная площадка «Шереметьево-А» была открыта в сентябре 2013 года. Частота использования вертодрома в аэропорту Шереметьево за последний год увеличилась в четыре раза.



Фото: Дмитрий Петроченко

По словам Ольги Герасиной, коммерческого директора А-Групп, вертолетный трансфер – услуга с самым большим темпом роста в Шереметьево, теперь в полной мере доступна и в Пулково. «Наличие вертолетной площадки стало еще одним конкурентным преимуществом А-Групп в Пулково. Вертолетный трансфер – это будущее, и мы в А-Групп не могли не уделить этому направлению максимальное внимание», – прокомментировала BizavNews г-жа Герасина.

Последнее время услуга вертолетного трансфера становится все более востребованной, особенно в северной столице, где полеты над городом разрешены. Попасть за считанные минуты в аэропорт и обратно сегодня – один из важнейших приоритетов.

«Наличие у А-групп терминала и вертолетной площадки позволит реализовать давние планы по развитию международного вертолетного сообщения между Петербургом и городами Финляндии, Эстонии, Латвии. Ряд вертолетных операторов рассматривали этот вопрос на протяжении нескольких лет. Сейчас мы можем предложить им свои услуги», – отметил генеральный директор FBO Пулково Владимир Гвинтовкин.

Компания А-Групп была основана в 2006 году с целью создания центров деловой авиации в аэропортах Шереметьево и Пулково. В 2014 году компания А-Групп завершила консолидацию своих активов и к настоящему моменту представляет собой комплексную инфраструктуру деловой авиации в двух столицах, Москве – аэропорт Шереметьево и в Санкт-Петербурге – аэропорт Пулково. А-Групп – это терминалы деловой авиации, ангарные комплексы, собственная инфраструктура для обеспечения наземного обслуживания. Консолидированная выручка компании с начала года выросла на 30% по сравнению с прошлым годом.

Мировые прогнозы снижают потенциал России

Отечественные игроки склонны умеренно оценивать перспективы развития рынка бизнес-авиации. По усредненным оценкам, рост интенсивности полетов деловых воздушных судов уже начался и к концу года может составить 3–5% ежемесячно, а к началу 2016 г. рынок может стабилизироваться и начать вновь набирать обороты.

Разумеется, о прежних темпах роста — 30–35% ежегодно, которые наблюдались в период формирования деловой авиации в России, до 2008 г., — говорить не приходится. Умеренный рост, скорее, показывает, что рынок достиг определенной степени насыщения, стал развиваться более естественными, умеренными темпами и начнет расти вместе с оживлением экономики страны. Именно состояние российской экономики уже оказывает достаточно глубокое, но пока не явно заметное влияние на долгосрочные перспективы развития рынка деловой авиации России.

Традиционно деловая авиация тесно связана с мировой и региональной финансовыми системами, в значительной степени дублируя их спады и взлеты. Прогнозы развития отечественной экономики неутешительны: по данным Всемирного банка, падение ВВП России в 2015 г. составит 3,8%, в 2016 г. — 0,3%, а «догоняющий» рост в 2,2% начнется лишь в 2017-м. Для сравнения: мировая экономика будет расти на 2,8, 3,3 и 3,2% в 2015–2017 гг. соответственно. Рецессия в российской экономике вкупе с падением цен на энергоресурсы неминуемо продолжит отражаться на ключевых показателях отечественной бизнес-авиации — на объеме парка бизнес-джетов и количестве рейсов.

Известный аналитик Брайан Фоли, основавший одноименную консалтинговую компанию Brian Foley

Associates, также постепенно снижает потенциал России. По его данным, спрос на дальнемагистральные бизнес-джеты в стране, которая до этого была одним из крупнейших покупателей машин этого класса, только в 2014 г. снизился почти на 3%.

Скептические настроения экономистов подхватили и мировые игроки рынка деловой авиации. Так, производитель бизнес-джетов Bombardier Aerospace, известный своими оптимистическими прогнозами на десятилетний период, постепенно снижает потенциал российской отрасли бизнес-авиации. Если вспомнить прогноз компании 2009 г., то он предполагал поставку в Россию и страны СНГ 600 новых бизнес-джетов; в 2015 г. Bombardier оценивает емкость рынка уже в 510 самолетов.

Само по себе уменьшение ожиданий от российских покупателей выглядит не драматично, однако в срав-

нении с прогнозами по другим регионам вырисовывается совсем иная картина. В прогнозе Bombardier за 2009 г. страны Латинской Америки должны были приобрести 710 самолетов, в 2015 г. эта цифра выросла до 850; потенциал США увеличился почти вдвое — с 5400 джетов до 9000. Но самым перспективным рынком стал Китай: в прогнозе 2009 г. он мог позволить себе всего 300 машин, в то время как в 2015-м — 875.

Нарастающий разрыв в цифрах между развивающимися регионами может говорить о том, что бизнес-авиация России постепенно и очень медленно переоценивается международными игроками. Однако в стране, где не принято объективно оценивать отрасль, она по-прежнему воспринимается как одна из самых перспективных в мире.

Анна Назарова, АТО.ru



Фото: Дмитрий Петроченко

Экономика жметя к земле

Рынок наземного обслуживания бизнес-авиации последние два года последовательно проходит те же стадии стагнации, что и вся экономика России: за 2013-2014 годы сокращение спроса на нем составило около 40%. Причины: снижение числа как внутренних, так и международных перелетов.

Сейчас в России действует 20 терминалов, специализирующихся на обслуживании пассажиров бизнес-джетов. Они сосредоточены в Москве и Санкт-Петербурге, главных центрах деловой активности страны, но также были построены и в Казани, Сочи, Екатеринбурге. Самый крупный центр обслуживания бизнес-авиации расположен на территории аэропорта Внуково. Там действуют три специализированных терминала: «Космос», терминал между-

народных перевозок, которые позволяют обслужить около 40 человек в час, а также терминал внутренних перевозок, обслуживающий около 15 человек в час. Перронные и ангарный комплексы аэропорта позволяют разместить и обслужить 250 самолетов одновременно. Крупным считается и терминал бизнес-авиации в Шереметьево: 2,7 тыс. кв. м, два ангара под бизнес-джеты на 22 самолета, вертолетная площадка, собственные тягачи. Еще один московский терминал расположен в Домодедово, но из-за своей удаленности от центра города он так и не смог потеснить на рынке двух основных московских игроков. Первый бизнес-терминал в Санкт-Петербурге был создан компанией «А-групп» в 2013 году — под новый терминал была передана часть «Пулково-2» площадью 3,3 тыс. кв. м, прежним собственником которой было

ОАО «Аэропорт Пулково», принадлежащее городу. Проект стоимостью 1,3 млрд руб. был рассчитан на 75 тыс. пассажиров в год. Второй бизнес-терминал в Пулково — центр бизнес-авиации «Пулково-3» — был открыт в Санкт-Петербурге 6 марта 2013 года. Проект, принадлежащий ООО «ДжетПорт СПб», был запущен при участии бизнесмена Николая Шамалова, общий объем инвестиций, по оценке участников рынка, в его строительство составил около 2 млрд руб. Строительство было начато в 2012 году: на первом этапе был запущен собственный перрон с возможностью установки до 28 самолетов. В конце 2013 — начале 2014 годов компания ввела в эксплуатацию собственные ангара для самолетов и спецтехники. Общая площадь центра бизнес-авиации составила 100 тыс. кв. м, пассажирского терминала — 4 тыс. кв. м. Пропускная способность нового терминала должна составить до 1,5 тыс. человек в сутки (более 500 тыс. пассажиров в год). «Оба терминала расположены очень близко к друг другу, так что конкуренция между ними, можно сказать, измеряется ими самими весьма наглядно», — говорит Азар Мулгимов, генеральный директор компании Air Charter Service.

Еще один бизнес-терминал расположен в аэропорту Сочи — он был открыт совсем недавно, 10 декабря 2013 года, то есть за два месяца до начала Олимпиады. Для будущих посетителей мероприятия был построен терминал площадью 4 тыс. кв. м, пропускная способность которого составляла более 80 пассажиров в час. За год здесь было принято и отправлено 4,55 тыс. рейсов. Однако в остальное время, когда крупные мероприятия в регионе не проводятся, он по большей части пустует: как говорит Игорь Мудрик, генеральный директор ВИППОРТ, в обычные



Фото: Дмитрий Петроченко

продолжение ►

дни терминал в лучшем случае принимает один рейс. «Все объемы пассажиров, которые он может принять, сейчас, когда все крупные мероприятия на территории Сочи уже прошли, полностью зависят от приезда первых лиц государства. Пока рассчитывать на какие-то существенные объемы деловой активности на этом направлении не приходится, и финансовое положение терминала выглядит достаточно неопределенным»,— признает он.

С финансовыми сложностями сегодня так или иначе столкнулись все компании, работающие на рынке деловой авиации. Если раньше спрос на услуги бизнес-авиации стабильно рос, за исключением кризисного периода 2008 года, на 5-10% в год, то сейчас на фоне экономического кризиса он начал сокращаться. «Спрос на услуги бизнес-терминалов больше всего упал в Москве, поскольку это наиболее важный центр деловой активности. Однако различия между снижением спроса для разных аэропортов существенны. Для лидера московского рынка Внуково спад клиентов, например, составил около 20%. Домодедово и Шереметьево, напротив, оказались в худшей ситуации: для каждого аэропорта снижение объема спроса составило от 35% до 45%»,— рассказывает Игорь Мудрик. При этом, по его словам, в Санкт-Петербурге сокращение спроса составило только около 11-13%. В этих условиях у бизнес-терминалов остается не так много места для маневра и повышения прибыльности своего бизнеса.

«Спрос на услуги бизнес-терминалов обусловлен не ценой, а объемами деловой активности, а она сейчас падает,— говорит Дмитрий Харгунян, генеральный директор «Балтик Граунд Сервисес Ру».— В ближайшее время она может сократиться еще, если в крупных центрах деловой активности — в нефтегазовых, промышленных регионах — начнут сворачивать



масштабные проекты». Ценовой демпинг в такой ситуации ничего не даст. «Все, что в данном случае могут сделать терминалы,— это повышать качество своих услуг и бороться между собой за имеющихся клиентов»,— поясняет он. В некоторых случаях можно пытаться сократить расходы терминала: уменьшить число смен сотрудников или перевести их на неполный рабочий день. «При этом цены ни в одном из бизнес-терминалов существенно не изменились: они выросли ненамного»,— добавляет он. Еще одним вариантом может стать строительство каким-то из дорогих аэропортов более дешевых дополнительных площадей для стоянки самолетов, также поясняет Дмитрий. «Стоимость стоянки самолета в Москве очень дорога, а зимой, когда из-за погоды транспорт нужно еще и перевести в ангар, она достигает немалых высот,— говорит он.— Цена на стоянку может доходить до €1,2 тыс. в сутки». Поэтому для каких-то клиентов может быть удобнее не держать самолет все время на основном аэропорте, а перево-

дить его после прилета на более дешевый терминал где-то в Подмоскowie. «Сейчас, например, в Раменском будет открыт один такой комплекс — прилетать туда будет не очень удобно, но вот цены на стоянку самолетов явно будут существенно ниже, чем в Шереметьево и Домодедово, и уж тем более ниже, чем во Внуково-3»,— объясняет он.

Что ждет отрасль в будущем, предсказать трудно, говорят эксперты. «С одной стороны, после падения спрос стабилизировался и сохраняется на одном уровне уже на протяжении полугода. С другой, неизвестно, как будет меняться экономическая ситуация: это зависит от слишком большого числа факторов, включая возможность введения против России странами Запада новых санкций»,— заключает господин Мудрик.

Анастасия Мануйлова, Коммерсантъ Приложения

FBO RIGA – новый месседж рынку

На этой неделе в Международном аэропорту «Рига» произошло событие, которое, безусловно, изменит расстановку сил на рынке бизнес-авиации Прибалтики и сопредельных государств. Проект нового центра деловой авиации FBO RIGA был реализован в кратчайшие сроки с применением передовых технологий в области строительства, а также незаурядных архитектурных решений. В итоге латвийский холдинг Flight Consulting Group смог не только расширить свои возможности, но и прочно укрепил положение Латвии как ключевого рынка в сегменте деловых авиаперевозок в регионе.

За несколько дней до открытия нового центра FBO RIGA BizavNews удалось встретиться с владельцами Flight Consulting Group - Романом Старковым и Леонидом Городницким, которые рассказали о возможностях комплекса и его перспективах.

Открытие нового центра FBO RIGA завершает череду революционных инвестиционных проектов в странах Балтии, которые были реализованы в последние несколько лет. Регион получил современные многопрофильные центры по обслуживанию рейсов и воздушных судов деловой авиации, но наступают «будни», и работать придется в далеко не простых экономических реалиях. Какими конкурентными преимуществами обладает FBO RIGA и холдинг Flight Consulting Group в целом?

Роман: Буквально два месяца назад мы отметили 15 лет успешной работы нашего холдинга. Основопологающей нашего успеха является то, что мы всегда исходим из того, что необходимо нашему клиенту, гибко адаптируемся под его потребности и постоянно

совершенствуем качество наших услуг. С самого первого дня нашей работы мы стремимся предоставлять интегрированные, качественные и экономически эффективные решения в области деловой авиации: от диспетчерского сопровождения полетов и организации наземного обслуживания самолетов, пассажиров и экипажей в аэропортах по всему миру до профессионального консалтинга в части купли-продажи воздушных судов.

Строительство центра FBO RIGA в аэропорту Риги – это следующий этап в развитии нашего бизнеса. Потребность в собственной инфраструктуре назревала давно, но, в первую очередь, это было продиктовано потребностями наших клиентов, которым удобно и выгодно получать все услуги в одном месте.

Леонид: Наряду с выгодным географическим положением и разумной ценовой политикой аэропорта Риги нашим важным преимуществом является наличие многолетнего пула своих клиентов, под который, собственно, и строился наш новый центр.

Создание такого современного комплекса требует серьезных инвестиций. Во сколько оценивается весь проект, и кто его собственники?

Леонид: По нашим предварительным оценкам, суммарные вложения в проект составили около €12,5 млн. Инвестиционным партнером выступил частный инвестиционный фонд, разместивший денежные средства ряда частных инвесторов, которые имеют прямое отношение к бизнес-авиации. Часть инвестиций была сделана за счет собственных средств Flight



продолжение ►

Consulting Group. Мы рассчитываем, что проект окупится через 8-10 лет.

Посетив строящийся центр FBO RIGA, мы пришли к выводу, что задел сделан на «вырост». Это предусмотрено бизнес-планом, или строительство закончилось в весьма неблагоприятный экономический период?

Леонид: Да, действительно, возможности FBO RIGA рассчитаны с учетом будущего увеличения бизнес-трафика в регионе. Но этим проектом мы убиваем сразу двух зайцев: холдинг уже сегодня готов к существенному росту объемов, и при этом нет необходимости модернизировать объекты инфраструктуры как минимум следующие пять-семь лет. Мы строили

надолго и качественно, используя при строительстве инновационные технологии и ноу-хау. Общая территория центра FBO RIGA составляет 12000 кв. м. На ней расположены бутик-терминал площадью 1200 кв. м, отапливаемый ангар общей площадью 8400 кв. м, в нашем распоряжении перрон с шестью местами стоянки воздушных судов непосредственно перед терминалом и ангаром и вертолетная площадка.

Что вы имеете в виду, когда говорите про инновационные технологии и ноу-хау? Можно ли подробнее о «начинке», которую клиент не видит?

Леонид: Поскольку центр FBO RIGA проектировался с расчетом на будущее, он должен был соответ-

ствовать не только текущим потребностям рынка, но и тому, что может понадобится нашим клиентам завтра. Поэтому при проектировании и строительстве инфраструктурных объектов мы применили передовые технологии и лучшие мировые практики. К примеру, ангар – его уникальность в безопорной арочной конструкции с пролетом 98 м, которую удерживают железобетонные колонны. Своды выполнены с использованием сверхлегкого и прочного покрытия Protan. Все основное оборудование мы закрепили сверху на арках: автоматическую пенную противопожарную систему, LED-освещение, систему обогрева, состоящую из безынерционных инфракрасных панелей. Были установлены независимые шестистворчатые ворота Butzbah с электронной системой управления и автоматической блокировкой в случае задымления и т.д. Все это позволило нам, во-первых, добиться вместимости ангара до пяти B737 или девяти G550 при внутриангарной площади для размещения самолетов 6700 кв. м, во-вторых, сократить время на каждую операцию и значительно экономить энергоресурсы, но что важнее всего – обеспечить соответствие ангара самым строгим требованиям безопасности.

Вернемся к пассажирскому терминалу. Чем вы порадуете клиентов?

Роман: Пассажирский терминал – особая изюминка нашего проекта. В глаза, прежде всего бросается уникальное архитектурное решение. Оно было выбрано неслучайно – благодаря неправильной форме здания, терминал органично сочетается с массивным ангаром так, что вместе они создают единую архитектурную композицию.



продолжение ►

При разработке проекта мы выбрали современную концепцию бутик-терминала, которая подразумевает эксклюзивный сервис, авторское оформление помещений и исключительную функциональность – это именно то, что необходимо нашим клиентам и пассажирам сегодня. С одной стороны, наш терминал рассчитан на минимальное количество шагов от дверей до трапа самолета и быстрое прохождение всех предполетных процедур. С другой стороны, это многофункциональный центр, который идеально подходит для проведения деловых встреч, переговоров, презентаций и приемов. Наш терминал позволяет обслуживать до шести одновременно вылетающих и прибывающих групп пассажиров, обеспечивая при этом первоклассный сервис и конфиденциальность.

Особого внимания заслуживает дизайн интерьера, выполненный в стиле современной классики по проекту одного из самых успешных дизайнеров Латвии – Зане Тетере. Идеально продуманная геометрия помещений и посадочных зон, мягкое естественное освещение, эксклюзивная отделка редкими породами дерева и камня, мебель премиум-класса, изготовленная для нас известными мебельными домами Италии, экспозиция полотен известных художников – все это создает элегантную и в то же время непринужденную атмосферу перед полетом. На первом этаже также находится стильный бар с панорамным видом на летное поле и эксклюзивным меню от бессменного лидера рейтингов ресторанов Риги – VINCENTS и шефа Мартыньша Ритиньша.

То есть терминал рассчитан не только на вылет/прилет, но может играть роль некоего бизнес-центра, когда клиенты могут проводить важные встречи прямо в аэропорту. Расскажите об этих возможностях для клиентов?

Роман: Да, именно так. В нашем терминале есть две VIP переговорные комнаты на 6-8 человек и полностью оборудованный конференц-зал на 16-18 человек. Отличная транспортная доступность из Риги и Юрмалы и вообще выгодное географическое положение аэропорта на перекрестке Европы и Азии – буквально в часе с небольшим полета от Москвы, Стокгольма или Берлина – делают наш центр идеальной точкой для проведения деловых встреч и переговоров.

Ну, что же перейдем к главным вопросам. Какова ситуация на латвийском рынке деловой авиации сейчас?

Леонид: В 2014 году через аэропорт Риги было выполнено порядка 2000 рейсов и обслужено 4500 пассажиров деловой авиации. Мы надеемся, что с открытием нового центра FBO RIGA количество рейсов деловой авиации за год может быть увеличено на 30-35%.

Планируете ли вы привлекать клиентов с помощью, так называемых, специальных пакетов для клиентов?

Роман: Поскольку мы изначально начинали проект, исходя из потребностей наших клиентов, мы видим существенный интерес к FBO RIGA и готовы предложить нашим партнерам, в дополнение к действующим контрактам, комплекс выгодных услуг по базированию, хранению и обслуживанию самолетов и пассажиров деловой авиации в Риге. Мы индивидуально подходим к каждому заказу и стремимся быть гибкими в вопросе ценообразования – а это то, что наши клиенты ценят особенно.

Леонид: Кстати, хендлинг – не единственный наш козырь. Например, оснащение нашего ангара по-

зволяет выполнять в нем оперативное техническое обслуживание бизнес-джетов, мойку самолетов и чистку салона. Вкупе с другими услугами, которые предлагает холдинг Flight Consulting Group, наше предложение становится конкурентным и привлекательным.

Роман: Особого внимания заслуживает и наш европейский диспетчерский центр FCG OPS, который займет часть второго этажа терминала FBO RIGA. Его услугами по планированию, сопровождению и контролю полетов пользуются многие наши клиенты, и мы регулярно получаем от них самые высокие оценки качества сервиса. Спрос на услуги диспетчерского центра растет, и сейчас мы завершаем его полное обновление. Это позволит нарастить его потенциал и существенно повысить эффективность и качество работы.

А что же российские клиенты, они по-прежнему остаются главными для компании?

Роман: Безусловно, российский клиент очень важен для нас. Но в условиях, когда международные рынки нестабильны, нужно быть готовым к любым и, самое главное, быстрым изменениям. Мы одинаково ориентированы и на Восток, и на Запад, а диверсифицированный портфель услуг позволяет нам быть гибкими и адекватно реагировать на вызовы рынка. За годы нашей работы у нас сформировался прочный пул клиентов, которые высоко оценивают качество наших услуг и заинтересованы в продолжении и расширении сотрудничества, в том числе – в части базирования самолетов и обслуживания рейсов в центре FBO RIGA.

Магические “9Н”

Это крошечный остров – настолько, что не всегда можно разглядеть на карте, но с теплым комфортным климатом круглый год, с чистейшим голубым морем, с богатой историей и с доброжелательными жителями. Начиная с романских храмов, средневековых городов и грандиозных столиц-крепостей и заканчивая потрясающими видами на гавань и насыщенной жизнью развлекательных районов – вы найдете интересное сочетание старого и нового, спокойствия и бурлящего ритма, куда бы вы ни отправились. И это все о Мальте.

Но природу и историю мы оставили «на потом», а главная наша цель на острове – феномен мальтийского авиационного реестра. Выгодные условия для местного и международного инвестирования превратили экономику острова Мальта в один из крупнейших мировых финансовых центров. За счет пла-

стичной налоговой модели на острове удалось создать теплый климат для развития международного бизнеса, который поступательно увеличивается благодаря коммерческой активности компаний из самых разных отраслей. Не стала исключением и бизнес-авиация. На острове уже работают несколько мировых брендов, среди которых – Emperor Aviation, первый мальтийский оператор деловой авиации, ориентированный исключительно на работу с российскими собственниками бизнес-джетов.

Цифры, которые не утомляют

За последние несколько лет Мальта стала настоящей Меккой для компаний, которые специализируются на управлении воздушными судами. Причина проста – оптимальные условия. Цифры, цифры, именно они все наглядно иллюстрируют. Их в нашем

материале будет много. По состоянию на июль 2015 года под мальтийским флагом летает 119 бизнес-джетов. К примеру, за последние годы самая популярная и дорогая юрисдикция Австрии потеряла почти половину флота: с 391 до 221 бизнес-джета. За семь лет работы 8,2% от общеевропейского флота зарегистрировано на Мальте. Опять же пример, и опять же Австрия: 15,4% от общеевропейского флота зарегистрировано в Австрии – старейшем и популярном авиационном реестре деловой авиации.

Выгода

В отличие от популярных оффшорных реестров Арубы, острова Мэн, Бермудских и Каймановых островов, юрисдикция на Мальте имеет гибкую налоговую политику: 20-50% экономия на авиатопливе благодаря возврату НДС, 10-20% экономия на хендлинге, благодаря возврату НДС. И самое главное – возможность продавать чартерные рейсы или передавать бизнес-джеты с частной регистрацией во временное пользование третьим лицам. Иначе, говоря простым понятным языком, мальтийский сертификат эксплуатанта позволяет совершать беспрепятственные полеты по всем странам Евросоюза. С лицензией Мальты не требуется получение разрешений на выполнение коммерческих рейсов в Европе, что позволяет экономить на организации полета от нескольких часов до 14 дней по сравнению с российской юрисдикцией.

Условия

Впрочем, право летать под флагом Мальты получают лишь операторы, имеющие на острове действующий



продолжение ►

офис и сотрудников. А это как минимум 10 сотрудников, регулярный аудит авиационных властей и аудиторов, постоянный контроль со стороны европейских банков за финансовыми операциями, мониторинг за техническим состоянием бизнес-джета и наличие квалифицированных пилотов (обучение 2 раза в год). Работа ресурсоемкая, зато какие перспективы для компании и ее клиентов!

Опыт Emperor Aviation

Emperor Aviation стала первым мальтийским оператором деловой авиации, специализирующимся исключительно на работе с российскими собственниками бизнес-джетов. Сейчас это крупнейший оператор с внушительным парком. Первым шагом Emperor Aviation на острове стал новый, написанный «с нуля» и по новым стандартам EASA «Book Manual» – руководство по организации работы. Как только эту редакцию увидели мальтийские авиационные регуляторы, она сразу же стала неким эталоном для новых компаний, которые только планируют начать бизнес на Мальте.

Но для Emperor Aviation Мальта интересна и по другим причинам. По данным компании, минимум 70% рейсов бизнес-джетов, выполняемых в интересах россиян, приходится на европейские города (24% Ницца, 15% Женева, 15% Вена, 12% Париж и 10% Лондон). А Мальта, входящая в Еврозону с 2004 года, открывает беспрепятственные полеты по всем 27 странам Европейского союза.

Но, а вторая причина заключается в том, что мальтийский сертификат Emperor Aviation позволяет сохранить ликвидность самолета на вторичном рынке, благодаря европейской «прописке» и прозрачной истории эксплуатации. К примеру, как минимум на

25% быстрее продаются бизнес-джеты класса Large Cabin Jets с европейской регистрацией, чем с российской. А вот джеты класса Light Jets и вовсе «успешны» в 2,5 раза.

Кстати, «конкуренцию» Emperor Aviation на острове составляют VistaJet, Avcon Jet, Comlux Malta – мировые бренды бизнес-авиации, которые также выбрали мальтийский флаг. Не откроем Америку, если скажем, что остров открывает и новые возможности в привлечении финансирования европейских банков. Смотрите сами, мальтийская банковская система входит в топ-10 Индекса глобальной конкурентоспособности, это упрощает привлечение европейских банков для финансирования приобретения бизнес-джетов. И опять цифры, которые упрощают понимание: 70% всех сделок по покупке бизнес-джетов финансируется европейскими банками. Свыше 400 операторов работают на европейском рынке деловой авиации, что делает аккредитацию у крупнейших банков Европы немассовым и ресурсоемким процессом. Тем не менее, репутационный капитал и мальтийская «прописка» Emperor Aviation позволила пройти тщательный аудит известнейших банков Европы.

Сейчас парк Emperor Aviation крупнейший на острове и включает самолеты Gulfstream 650, Bombardier Global XRS, Global 5000 и Falcon 7X. Кстати, компания выбрала весьма креативный подход к регистрации бизнес-джета. Согласитесь, что 9H-VIP, 9H-CEO, 9H-BOY или, например, 9H-LUX деликатно подчеркнут безупречный авиационный стиль собственника бизнес-джета.

Как отмечает Аммер Шалади (Ammer Shaladi), управляющий директор офиса Emperor Aviation на Мальте, компания успешно управляет флотом бизнес-

джетов из России, поэтому будет использовать эту практику как ключ к привлечению клиентов из бывших республик СССР. Впрочем, гонка за количеством не входит в планы Emperor Aviation. Безупречное качество и безопасность – основные константы в бизнесе компании. Поэтому оптимальной цифрой парка в компании считают 15 бортов.

