



Воспользовавшись длинными выходными, команда BizavNews отправилась в далекие Соединенные Штаты, а именно в Северную Каролину, где располагается завод Honda Aircraft. О HondaJet мы пишем достаточно часто, но посмотреть, как собираются «самые стильные джеты», протестировать самолет и пообщаться с представителями компании, согласиться, дорогого стоит.

Небольшой американский городок Гринсборо порадовал теплой погодой, а сам завод произвел неизгладимое впечатление на многое видевшего BizavNews. Производственный комплекс огромен, здесь не только собирают самолеты, «занимаются наукой», но и оказывают сервисную поддержку клиентам. Перрон аэродрома полностью заполнен миниатюрными HondaJet, а от всевозможных «сочных» ливрей просто пестрит в глазах. В сборочных цехах от чистоты и японского порядка просто кружится голова. При этом света, которая вроде бы должна присутствовать на крупных производствах напроочь отсутствует – каждый занят своим делом.

Шаг за шагом мы прошли все этапы сборки самолетов, осмотрели delivery center, наблюдали за тестовыми полетами и сами поднялись в воздух. HondaJet действительно ломает стереотипы. Пожалуй, японцам удалось создать уникальную машину, которая является эталоном в своем классе по комфорту, эффективности, да и, если хотите, по цене. Honda всегда делала отличные продукты, будь-то супербайк, автомобиль или квадроцикл. Исключением не стал и HondaJet – стильный, заточенный на скорость и безумно романтичный, действительно в себя влюбил. И про этого героя мы чуть позже напишем подробно.



К взлету готов

Avinode представит на EBACE 2019 новый продукт, призванный помочь клиентам компании находить и продавать чартерные рейсы, заказываемые в последний момент

стр. 19



HeliRussia 2019: Рынок. Итоги. Прогнозы.

В 2019 году HeliRussia проводится в 12-й раз и немаловажно отметить, что помимо России свою продукцию в этом году представят компании из 19 стран мира

стр. 20



Анализ российской деловой авиации

Насколько сильно влияет возраст воздушных судов на безопасность полетов и почему частная (деловая) авиация ушла в крутое пике?

стр. 25



РС-12 спешит на помощь

Товарищество авиационной миссии (ТАМ) – это благотворительная организация, которая работает в самых удаленных местах в мире

стр. 30

Gulfstream

G280



Прогноз FAA предполагает снижение парка АОН

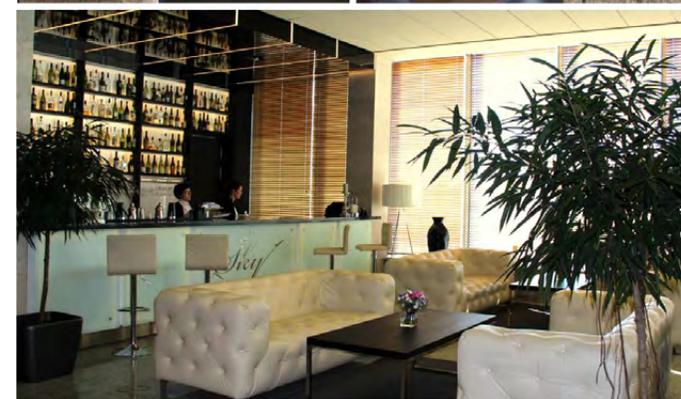
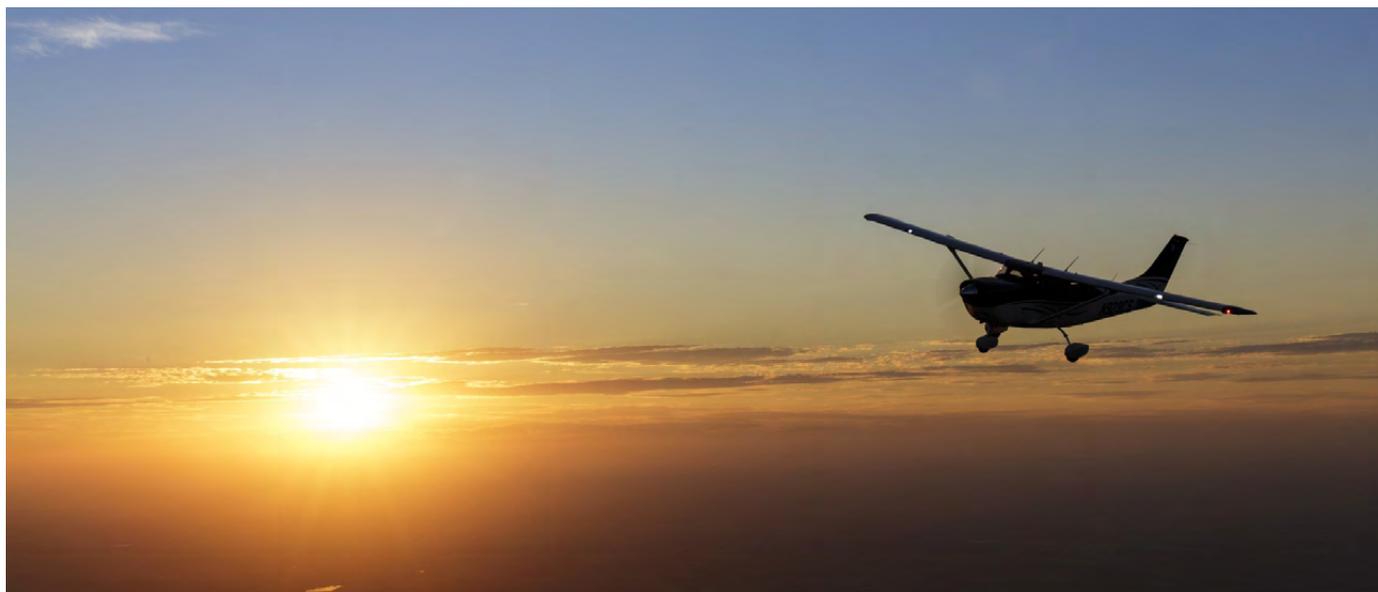
Согласно недавно опубликованному прогнозу FAA на 2019–2039 годы, в течение следующих двух десятилетий увеличение турбинного парка американской авиации общего назначения (АОН) компенсирует снижение в поршневом сегменте, но общее число активных самолетов АОН будет оставаться почти неизменным. FAA прогнозирует, что в 2039 году парк АОН будет насчитывать 211 575 воздушных судов, что меньше нынешнего парка в 212 875 единиц (по состоянию на конец 2018 года). Цифры 2039 года были снижены по сравнению с прошлогодним 20-летним прогнозом, согласно которому к 2038 году в эксплуатации будет находиться 214 090 самолетов АОН.

В последнем прогнозе американского регулятора ожидается, что до 2039 года число турбинных самолетов и вертолетов будет расти с темпом 2% в год или в общей сложности на 15 255 воздушных судов

за весь период. Это соответствует прогнозу прошлого года. Парк бизнес-джетов будут расти в среднем на 2,2% в год, и FAA считает, что этот сегмент будет стимулироваться ростом ВВП США и корпоративных прибылей.

В то же время, по оценкам FAA, парк поршневых воздушных судов будет уменьшаться в среднем на 0,9% в год, или на 25645 единиц в течение прогнозируемого периода, что означает большее снижение, чем прогнозировалось в прошлом году. Агентство заявило, что из-за «неблагоприятной демографической ситуации с пилотами» и увеличения стоимости владения новые поршневые самолеты не идут в ногу с выводом из эксплуатации старых моделей.

Но FAA прогнозирует скачок в сегменте легких спортивных самолетов, которые покажут ежегодный рост на 3,6%, или на 2890 самолетов за 20-летний период.



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

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

АСJ319neo поставил рекорд продолжительности полета

В рамках программы сертификационных испытаний АСJ319neo провел в воздухе 16 часов и 10 минут, что стало самым продолжительным полетом, выполненным когда-либо пилотами Airbus на самолетах семейства А320. Самолет вылетел из Тулузы, долетел до Северной Гренландии, после чего вернулся обратно. В рамках испытательного полета было также симулировано отклонение от маршрута до 180 минут по стандартам ETOPS.

После завершения программы испытаний данный борт будет поставлен компании K5 Aviation (Германия), которая выполняет чартерные перевозки VIP класса. На самолете установлены пять дополнительных топливных баков в грузовом отсеке

«Мы хотим, чтобы наши заказчики достигали пункта назначения самым быстрым способом, наслаждаясь при этом наивысшим комфортом в полете. Просто поразительно, как этот самолет совмещает все необходимые для этого качества», - отметил Эрик Шейдт, исполнительный директор и старший пилот K5 Aviation, принимавший участие в полете.

Самолет АСJ319neo (семейство АСJ320neo) является VIP вариантом пассажирской версии А319neo. Помимо новых двигателей, на самолете также установлены законцовки крыла Sharklets. На данный момент компания Airbus получила 14 заказов на самолеты семейства АСJ320neo.





meridian
air company



Когда выбирают – выбирают нас!

- ✦ Эксплуатация воздушных судов
- ✦ Чартерные VIP-перевозки
- ✦ Менеджмент воздушных судов
- ✦ Организационное обеспечение полетов и наземное обслуживание
- ✦ Авиационный консалтинг
- ✦ Поддержание летной годности воздушных судов










Тел.: +7 495 500 32 21 (11) www.meridian-avia.com
 Факс: +7 495 589 97 56 comm@meridian-avia.com

Волваздел и Сблв 2009 лалалел горсавлн ларелн комалн Волваздел лс. лмле десернн структур лБолваздел лс. Все права зашлелн.



Непревзойденный. От замысла до воплощения.

Это не простая случайность. Это тщательно продуманное решение. Исключительное сочетание летных характеристик и плавности хода - плод непрерывного стремления Bombardier к инновациям. Сочетание совершенства инженерной мысли и мастерства. Спокойный, плавный полет - уверенность, которую дают только самолеты Bombardier.

businessaircraft.bombardier.com

BOMBARDIER

Falcon 8X поставил рекорд скорости

Раньше было привычно наблюдать взлет и посадку бизнес-джетов Dassault Falcon в аэропорту Санта-Моники (SMO) в Южной Калифорнии. Однако прибытие и вылет Falcon 8X 24 апреля были в некотором роде уникальными – и не только потому, что в прошлом году взлетно-посадочная полоса SMO была укорочена из-за желания администрации города сократить трафик бизнес-джетов. Полет, который начался в Портленде, штат Орегон, был частью успешной попытки побить рекорд скорости на маршруте Санта-Моника – Тетерборо.

Бизнес-джет совершил посадку на укороченной до 3500 футов взлетно-посадочной полосе Санта-Моники рано утром в среду после полета из Портленда, затратив на пробег менее 2000 футов. После быстрой заправки и обслуживания в FBO Atlantic Aviation,

Falcon 8X вылетел в Тетерборо используя всего 3200 футов ВПП. Самолет с четырьмя пассажирами имел на борту 13640 фунтов топлива, 200 фунтов полезной нагрузки и экипаж из двух пилотов. По данным Dassault, 8X не превысил пределы шумового уровня аэропорта при взлете, регистрируя «уровень значительно ниже предела в 95 дБА».

При среднем попутном ветре всего пять узлов полет из Санта-Моники в Тетерборо занял 4 часа 28 минут, превзойдя предыдущий рекорд на 24 минуты. Прежний рекорд был установлен, когда взлетно-посадочная полоса аэропорта имела длину почти 5000 футов.

Dassault подала заявку на официальную регистрацию рекордного полета в Национальную ассоциацию авиации США.



НАМ ДОВЕРЯЮТ

 A front view of a Dassault Falcon 8X aircraft, showing the cockpit and the two large engines. The aircraft is dark in color, possibly black or dark blue, and is set against a dark background.

SkyClean

ДЕТЕЙЛИНГ · КЛИНИНГ · КОНСАЛТИНГ

У Embraer стабильные поставки

В первом квартале 2019 года Embraer Executive Jets поставил 11 деловых самолетов, что соответствует уровню поставок в 2018 году. Как и в первом квартале 2018 года, в первые три месяца текущего года бразильский производитель передал заказчикам восемь легких самолетов (Phenom) и три больших (Legacy/Lineage). По прогнозам Embraer, который в прошлом году поставил 91 бизнес-джет, объем поставок в этом году будет находиться в диапазоне от 90 до 110 деловых самолетов.

На фоне стабильных поставок бизнес-джетов, поставки коммерческих самолетов Embraer сократились на три, до 11 воздушных судов. В то же время объем портфеля заказов незначительно сократился с \$16,3 млрд в конце 2018 года до \$16 млрд в конце марта.

Первый квартал ознаменовался поставкой 500-го Phenom 300. Эта веха достигнута менее чем через 10 лет после ввода в строй первого самолета, и Phenom 300 из немногих ныне эксплуатирующихся бизнес-джетов достиг этого уровня. Также этот самолет один из самых поставляемых бизнес-джетов за последнее десятилетие. Он эксплуатируется в более чем 30 странах и имеет более 780 000 часов налета.

Также в этом квартале Embraer объявил о начале поставок первых бизнес-джетов Phenom 300E и Praetor 600 бразильским клиентам. В этом году компания планирует расширить линейку поставок, так как недавно получила сертификацию ANAC для Praetor 600 в Бразилии.



**MEET THE WORLD'S
MOST-DELIVERED
BUSINESS JET**

Rethink Convention.  **EMBRAER**
Executive Jets

EmbraerExecutiveJets.com

ABS Jets отметит свое 15-летие на выставке EBACE

Чешский бизнес-оператор ABS Jets, базирующийся в аэропортах Праги и Братиславы, в рамках женеvской выставки EBACE 2019 отметит свое 15-летие. Компания начала свою работу в 2004 году, имея в штате лишь 30 сотрудников и два небольших самолета. Вскоре после этого ABS Jets добавил свой первый Embraer Legacy 600, а год спустя и второй. Этот шаг предвосхитил быстрый рост компании в ближайшие годы. Теперь с более чем 200 сотрудниками, большими объектами и комплексным портфелем услуг бизнес-авиации, ABS Jets быстро стала одной из ведущих компаний на центрально-европейском рынке деловой авиации. В настоящее время компания эксплуатирует девять сверхдальних бизнес-джетов, в том числе Gulfstream G650, добавленный в парк в феврале этого года.

Постоянные усилия по предоставлению высочайше-

го уровня VIP-услуг были отмечены многочисленными международными наградами. За последние несколько лет ABS Jets получил награду Best Aviation Company Award, награду NBAA за коммерческую безопасность полетов и награду NBAA за авиационное техническое обслуживание в области безопасности полетов, а недавно компания получила сертификаты IS-BAO III и IS-BAN II степени.

«Мы начинали как небольшая компания, хотя и с большими целями, и, что еще важнее, с большим энтузиазмом, который постоянно подталкивала нас к тому, чтобы предоставлять лучшее нашим клиентам. Я горжусь тем, что наш уникальный подход доказал наши результаты. Я считаю, что это то, что отличает нас от других, и именно поэтому наши клиенты остаются с нами», - сказал Ян Кралик, главный операционный директор ABS Jets.



FLIGHT CONSULTING GROUP **FCG**

Meet us at
EBACE
Booth K107, Hall 5

ЕхесуJet готовится к рекордному лету в аэропорту Лугано

Компания ЕхесуJet, входящая в состав Luxaviation Group, готовится к рекордному количеству рейсов в южной Швейцарии этим летом, поскольку ее FBO в аэропорту Лугано будет принимать трафик из популярного миланского аэропорта Линате, который с июля закрывается на три месяца.

ЕхесуJet заключила партнерское соглашение с аэропортом Лугано по запуску совместного бренда в декабре 2018 года. Чтобы гарантировать, что клиенты, путешествующие в регион, не будут затронуты закрытием аэропорта Милана Линате во время летнего сезона, ЕхесуJet предлагает 50% скидку на наземное обслуживание рейсов в аэропорту Лугано, без ограничений по слотам. Кроме того, Luxaviation Group также предлагает услуги за пределами филиала в Лугано.

Гэри Форстер, недавно назначенный руководителем по развитию бизнеса FBO, Luxaviation Group, говорит: «Наш FBO в аэропорту Лугано идеально расположен для путешественников, которые могут пострадать от закрытия этим летом аэропорта Милана Линате. Расположенный в италоязычном кантоне Тичино в Швейцарии, граничащем с Италией, он находится всего в 40 минутах езды от центра Милана. В качестве альтернативы мы предлагаем скоростной трансфер на вертолете прямо с аэродрома. В этой ситуации наша цель состоит в том, чтобы увеличить свое присутствие в Тичино и северной Италии вместе с местным филиалом Luxaviation в Лугано.

«Как руководитель по развитию бизнеса FBO в Luxaviation Group, я осознаю важность понимания

рыночных сил в каждом регионе, в котором мы работаем, и адекватного реагирования, чтобы не оказывать негативного влияния на наших клиентов. Чтобы облегчить ожидаемый всплеск трафика с июля, аэропорт Лугано запустил новый веб-сайт, содержащий рекомендации для пилотов и экипажей по навигации на крутых глиссадах в окрестностях аэропорта».

Этторе Погги, директор FBO Group, Luxaviation Group, добавляет: «Мы стремимся обеспечить самые высокие стандарты безопасности и обслуживания в каждом из наших 28 FBO по всему миру, и стратегически расположенный аэропорт Лугано не является исключением. Мы с нетерпением ждем возможности приветствовать рекордное количество клиентов в нашем прекрасном FBO на юге Швейцарии».




ELIT'AVIA. EXPECT EXTRAORDINARY.

Менеджмент воздушных судов и организация чартерных перевозок по всему миру

Diamond Aircraft отмечает 20-летие семейства DA40

Австрийская компания Diamond Aircraft Industries отмечает 20-летие самолетов семейства DA40. В то же время производитель поставил заказчику 400-й самолет DA40 NG, построенный в Австрии. Самолет в складчину купили австрийские предприниматели Мирослав и Марек Немрал.

Прототип DA40, оснащенный двигателем Rotax 914, был выпущен 5 ноября 1997 года (согласно официальной информации производителя, полет состоялся в 1999 году — отсюда появилась возможность отпраздновать юбилей). В качестве силовых установок прототипов использовались двигатели Continental IO-240 и Lycoming IO-360-M1A. Последняя из этих версий получила сертификат типа JAA в октябре 2000 года и была предложена на рынок под маркой

DA40-180, затем DA40-XL, а версия с двигателем IO-360-A4M — как DA40-FP. В 2002 году производство DA40 с бензиновыми двигателями было перенесено на заводы в Канаде. 28 ноября 2002 года состоялся первый полет DA40 TDI с двигателем Theilert Centurion, работающим на авиационном керосине (по информации производителя облет состоялся в 2001 году, а получение сертификата — в 2002 году). После банкротства производителя этих двигателей Diamond создала дочернюю компанию Austro Engine. В 2009 году состоялись первые испытательные полеты DA40 NG с двигателем AE300, работающим на авиационном керосине. Самолет этой версии, обозначенный как DA 40 NG (новое поколение), получил сертификат EASA 8 апреля 2010 г. В настоящее время DA40 доступен в следующих версиях: DA40 NG с

двигателем AE300 мощностью 123,5 кВт и DA40 XLT с двигателем IO-360-A4M мощностью 134 кВт.

Пользователями самолетов этого семейства, среди прочих, являются воздушные силы Австралии, Австрии, Боливии, Эквадора, Ямайки, Сингапура и США, а также авиакомпании. Всего в мире используется 2200 различных версий DA40.

В прошлом году китайская компания Wanfeng Aviation приобрела Diamond Aircraft Group, головную компанию Diamond Aircraft Industries со штаб-квартирой в Австрии и его подразделение в Канаде. Покупка, которая также включает подразделение компании Austro Engine, произошла через год после того, как дочерняя компания Wanfeng Auto Holding приобрела 60% акций канадского филиала.



+ **JET**
EXECUTIVE TRADING

Aircraft trading. Bringing you over **30 years of aviation expertise**

Покупка и продажа бизнес-джетов
Со знанием дела. Более 30 лет опыта в авиации

+ 41 22 819 18 11 - info@jetswiss.ch - Geneva, Switzerland - jetswiss.ch

U-Haul International получил первый из двух Pilatus PC-24

Американская компания U-Haul International (компания, предоставляющая услуги в области мувинга и аренды грузовиков, прицепов, складов для хранения вещей) получила первый из двух заказанных бизнес-джетов Pilatus PC-24. Торжественная церемония состоялась на американском заводе швейцарского производителя в Брумфилде, штат Колорадо. Самолет получил стильную ливрею в цветах логотипа заказчика, а сам самолет стал 27-м произведенным Pilatus. Новый джет присоединится к двум PC-12, которые эксплуатирует американская компания для корпоративных перевозок.

В настоящее время суммарный парк самолетов налетал 4000 летных часов.

В 2018 году швейцарский авиапроизводитель Pilatus Aircraft передал заказчикам 18 бизнес-джетов

PC-24. С учетом двух летных прототипов, которые по-прежнему выполняют испытательные полеты, в настоящее время в эксплуатации находятся двадцать четыре машины. К поставке клиентам готовы еще десять машин (передача пройдет в апреле).

В октябре 2018 года Pilatus Aircraft получил одобрение EASA на увеличение максимальной взлетной массы PC-24 на 300 кг, которая теперь составит 8300 кг. Как разъясняют в Pilatus, новый MTOW будет доступен для самолетов, начиная с серийного номера тридцать один (MSN131), то есть выпущенных в 2019 году. «Никаких изменений в конструкцию PC-24 внесено не будет, за исключением программного обеспечения системы управления полетом. Мы приняли решение увеличить MTOW задолго до сертификации, однако технически сделали это только сейчас, получив обратную связь от клиентов», - говорят в компании.



PILATUS

PC-12 NG
САМЫЙ ПРОДАВАЕМЫЙ
ТУРБОВИНТОВОЙ САМОЛЕТ
В МИРЕ

NESTEROV AVIATION
Авторизованный центр продаж Pilatus PC-12

+7 495 796 1155
sales@nesterovavia.com

Лучшее предложение

Сервис чартеров по запросу PrivateFly этим летом запустит новые тарифы «City Pairs» - фиксированные и дисконтные тарифы на Nextant 400XTi для пар пунктов назначения в Европе. Предложение включает в себя рейсы в/из Лондона, Парижа, Ниццы, Пальмы, Ибицы, Милана, Женевы и Рима.

Цены начинаются от €4500 в одну сторону между Лондоном и Парижем, и доступны для рейсов до конца сентября. Цены указаны для чартера всего самолета, для групп до шести пассажиров.

По данным PrivateFly, это предложение на 30% ниже, чем средние цены в течение года или на аналогичный самолет. И на 50% меньше, чем некоторые пиковые цены летом, когда высокий спрос в Европе может значительно увеличить стоимость рейса.

Эти цены доступны исключительно через PrivateFly и данное предложение следует за тестовой кампанией по фиксированной цене между Лондоном и Женевой этой зимой, которая пользовалась популярностью среди клиентов.

Адам Твиделл, генеральный директор PrivateFly, комментирует: «Цены на частные самолеты по запросу в Европе могут колебаться, когда спрос самый высокий, особенно в летний пик, и мы знаем, что многих клиентов это сбивает с толку. Поэтому мы рады предоставить нашим клиентам приоритетный доступ к парку самолетов Nextant 400XTi по эксклюзивным ценам, которые гарантированно останутся такими, когда они захотят лететь. И несмотря на более низкую цену, нет никакого компромисса в отношении полного опыта частного чартера».

Доступны следующие маршруты PrivateFly (в одну сторону и в любом направлении):

London & Paris Le Bourget	€4,500
London & Geneva	€6,000
London & Nice Cote d'Azur	€7,000
London & Milan Malpensa*	€6,500
London & Ibiza	€9,000
London & Palma	€9,000
Paris Le Bourget & Geneva	€4,500
Paris Le Bourget & Nice Cote d'Azur	€5,500
Paris Le Bourget & Milan Malpensa*	€5,500
Milan Malpensa & Rome Ciampino*	€5,000

* Полеты в/из Италии облагаются итальянским налогом на роскошь (ILT), который оплачивается дополнительно в размере 100 евро за пассажира. Доступны лондонские аэропорты: Лутон, Фарнборо, Биггин Хилл, Станстед, Саутенд.



Деловая Авиация Шереметьево | FBO | Чартер



www.premieravia.aero

+7 495 234 26 42

JetSuiteX запускает рейсы с заводского аэропорта Boeing

Американский оператор JetSuiteX (входит в JetSuite) с 1 июля запускает регулярные рейсы из Seattle King County International Airport – Boeing Field (BFI) в калифорнийский аэропорт Oakland International Airport (ОАК). Полеты будут выполняться три раза в день на самолетах Embraer 135LR в конфигурации на 30 мест бизнес-класса. Как сообщает, перевозчик билеты уже доступны по цене \$99 в одну сторону. Пассажиры пользуются всеми привилегиями FBO и могут прибыть на рейс всего за 20 минут до вылета.

Сейчас основу парка компании составляют Embraer 135LR. Последние задействованы в программе регулярных полетов, включая Лос-Анджелес (Burbank Bob Hope Airport) в Лас-Вегас (East Bay) и Лос-Анджелес и Сан-Франциско. Всего компания эксплуатирует 10 самолетов Embraer 135LR. Все воздуш-

ные суда приобретены JetSuite на вторичном рынке (ранее принадлежали American Eagle) и оборудованы на заводе Embraer салоном на 30 мест бизнес-класса. В JetSuite утверждают, что экономика самолета позволит продавать летный час по цене в \$8000, что менее \$300 за одно место в час для пассажиров. Для этой программы оператор создал новую компанию JetSuiteX.

«Наше прозрачное ценообразование и прямая финансовая выгода заставляют многих клиентов пересмотреть свой взгляд на выбор бизнес-оператора. И та аудитория, которая пользуется бизнес-джетом исключительно для ведения бизнеса, без оглядки на престиж все чаще выбирает именно нас», - комментируют в компании.

«Материнская» JetSuite на фоне весьма неплохих финансовых показателей 2018 года сообщает об увеличении парка в текущем году. Сейчас оператор эксплуатирует 10 Embraer Phenom 100, пять Phenom 300 и один Legacy 650, но уже летом ожидается прибытие не только новых Phenom 300, но и «других типов самолетов, чтобы предоставить больший спектр возможностей для клиентов JetSuite», рассказал журналистам Алекс Уилкоккс, генеральный директор JetSuite.

Новые приобретения стали возможным благодаря инвестициям Qatar Airways и JetBlue. Напомним, что весной прошлого года Национальная авиакомпания Катара Qatar Airways приобрела миноритарный пакет акций в JetSuite, Inc. и опосредовано в JetSuiteX.



G1000 NXi доступна для Beechcraft King Air

Компания Garmin анонсирует возможность установки интегрированной приборной панели следующего поколения G1000 NXi на турбовинтовых самолетах Beechcraft King Air 200/250/300/350. Все оборудование сертифицировано и доступно для установки в сервисных центрах Textron Aviation.

Напомним, что интегрированная приборная панель следующего поколения G1000 NXi позволяет использовать беспроводную связь в кабине, в том числе и для обновления баз данных с использованием приложения Garmin Flight Stream. G1000 NXi, повышает ситуационную осведомленность пилотов благодаря приложению SurfaceWatch, обеспечивает выполнение визуальных заходов на посадку и использование

многослойных карт на индикаторе навигационной обстановки.

По утверждению представителей компании Garmin, G1000 NXi поддерживает быструю отрисовку карт и плавное панорамирование. Инициализация дисплеев происходит в течение нескольких секунд после включения, что обеспечивает возможность немедленного доступа к настройке радиотехнических средств, данным плана полета и т.д. G1000 NXi также поддерживает современные технологии анимации изображений, характеризуется улучшенной четкостью, оснащена новой светодиодной подсветкой, обеспечивающей увеличение яркости и контрастности экранов, имеет пониженное энергопотребление, а также улучшенную регулировку параметров экрана.



авиа
бизнес
групп

www.aviagroup.ru
ops@aviagroup.ru

+7 495 789 38 06

125445 Москва
Ленинградское шоссе
дом 65, строение 3

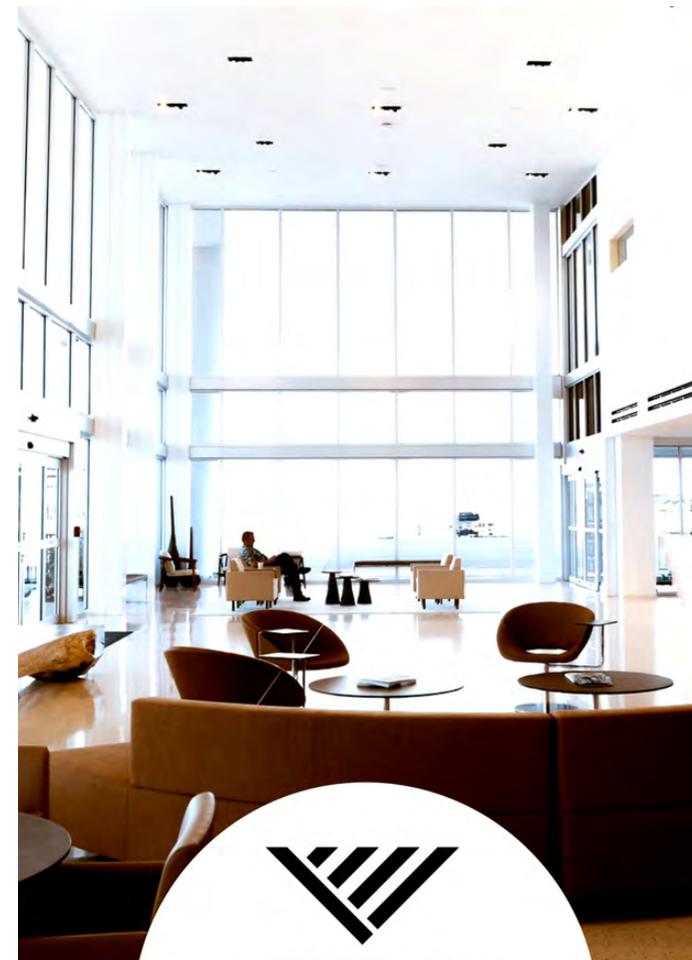
В Селетере открылся новый Центр деловой авиации

На прошлой неделе в сингапурском аэропорту Селетар состоялось торжественное открытие нового Центра деловой авиации – Seletar Business Aviation Centre. Новый комплекс стал совместным предприятием Universal Aviation Singapore, Jet Aviation и SATS Ltd. В тестовом режиме центр начал работать в ноябре прошлого года, предлагая лишь услуги по прилету и вылету. Теперь же пассажиры могут воспользоваться комфортабельными лауджами и конференц-залом. Новый операционный центр Universal Aviation в Сингапуре расположен на первом этаже здания и имеет интегрированный зал отдыха для экипажа.

«Наши клиенты просили более комфортабельных условий в Сингапуре, и мы гордимся тем, что сотрудничаем с SATS и Jet Aviation для реализации нашего совместного проекта», - сказал председатель Universal Грэг Эванс, назвав открытие историческим моментом в истории бизнес-авиации в Сингапуре. «Этот пре-

красный и современный комплекс поднимет планку для аэропортов в регионе, предлагая повышенный уровень конфиденциальности, эффективности и роскоши для операторов бизнес-авиации и потенциально сделает Сингапур самой дружелюбной к бизнес-авиации страной в регионе».

Авиационная среда в Сингапуре переживает большие изменения, поскольку правительство поставило задачу создать в стране крупнейший центр для провайдеров услуг по техническому обслуживанию и ремонту (ТОиР) авиатехники. В течение последних лет два главных аэропорта страны, Чанги и Селетар, подверглись значительной перестройке, включая строительство новых ангаров, помещений под склады запчастей, дополнительных стояночных площадей. В рамках проекта единственную ВПП в аэропорту Селетар удлиннили на 150 м. Все это идет на пользу бизнес-авиации, и каждый из аэропортов привлекателен по-своему.



FBO
EXPERIENCE

FBOEXPERIENCE.COM
TOP SELECTED FBOS

На вторичном рынке неопределенность

Согласно отчету консалтинговой компании Mente Group, с начала 2019 года на фоне политической и экономической неопределенности в США и за рубежом активность и цены на рынке подержанных бизнес-джетов существенно изменились. Компания, которая базируется в Далласе, заявила, что увеличение доступности «хороших» запасов на вторичном рынке и ограниченный доступ к возможности монтажа системы ADS-B перед покупкой из-за высокого спроса способствуют формированию нерешительности на рынке.

«В результате мы начинаем наблюдать снижение рыночной стоимости в сегментах, которые были относительно сильны в прошлом году», - сказал генеральный директор Mente Group Брайан Проктор. «На некоторых рынках более высокого уровня рост цен, достигнутый в прошлом году в более оживленной среде, начинает движение обратно».

Брайан Проктор объяснил, что прошлогодний при-

рост цен на бывшие в употреблении суперсредние и крупноразмерные бизнес-джеты был нивелирован. Например, рост цен на Bombardier Challenger 350 в прошлом году на 8-10% в этом году исчез, отметил он, а Gulfstream G550, показавшие в прошлом году рост цен на 5-8%, в этом году упадут примерно на такой же показатель. «Цены на Challenger 300 выросли примерно на 15% в 2018 году, а сейчас они сократились примерно на 10%», - добавил Проктор.

Что касается активности на международном рынке, то в Южной Америке началось скромное восстановление со стабилизацией в Бразилии, Чили и Аргентине, пояснил Коул Уайт, который возглавляет подразделение стратегического консалтинга Mente Group. «Однако в Венесуэле происходят потрясения, которые распространяются на соседей. Активность растет в Восточной Европе, но опасения по поводу Brexit душат ее в Западной и Центральной Европе. Пока это не прояснится, мы не увидим там особой активности», - сказал Уайт.



1 - 2 АВГУСТА 2019
ЮРМАЛА, ЛАТВИЯ

БАЛТИЙСКИЙ ФОРУМ
ДЕЛОВОЙ АВИАЦИИ

1 - 2 AUGUST 2019
JURMALA, LATVIA

BALTIC BUSINESS
AVIATION FORUM

BBAF.AERO

Falcon 2000 в парке Jet Edge

Базирующийся в аэропорту Лос-Анжелеса (Van Nuys Airport) американский оператор Jet Edge International начал эксплуатацию очередного бизнес-джета Dassault Falcon 2000. Самолет был приобретен на вторичном рынке и перед началом эксплуатации получил новый салон.

В прошлом месяце частная акционерная компания Solace Capital сообщила об инвестициях в размере \$60 млн. в акционерный капитал Jet Edge International. Как отмечали представители оператора, деньги пойдут на приобретение активов, как в США, так и за рубежом, а также на запуск новых продуктов.

Jet Edge International начала свой бизнес с предоставления брокерских услуг, но за последние несколько лет сделала рывок в сторону расширения предоставляемых клиентам услуг. Теперь, помимо выполнения бизнес-чартеров, Jet Edge International стала активным игроком на рынке купли-продажи воздушных судов и менеджмента авиационных услуг. В 2011 году Jet Edge International в Van Nuys Airport открыла собственный терминал по обслуживанию пассажиров, а также и специализированную авиашколу для подготовки экипажей. Основными клиентами перевозчика являются бизнесмены, активно использующие бизнес-авиацию для перелетов на дальние расстояния внутри Соединенных Штатов.

Сейчас парк компании состоит из 50-ти самолетов, включая флагманы Gulfstream G650. 80% парка компании состоит из самолетов производства Gulfstream.

Qatar Executive покажет на EBACE Gulfstream G650ER

Qatar Executive (входит в Qatar Airways Group) примет активное участие в выставке EBACE 2019, которая стартует 21 мая в Женеве. В этом году компания представит на статической площадке свой флагман Gulfstream G650ER (в прошлом году компания была представлена лишь стендом). Судя по количеству заявленных VIP персон, стоит ожидать окончания интриги о крупнейшей сделке Gulfstream, которая оценена в \$1 млрд., и где Qatar Executive главный претендент. В марте компания Gulfstream Aerospace пообещала обнародовать данные о новом «супер контракте». В настоящее время производитель не готов раскрыть имя заказчика, говоря лишь о том, что это действующий клиент Gulfstream. Речь идет о парке, который будет состоять из разных типов

самолетов: G650/G600/G500. Эксперты рынка предполагают, что возможно это будут либо Flexjet, либо Qatar Executive, которые уже разместили заказы на новые машины и активно вводят их в эксплуатацию.

Между тем в марте 2019 года Qatar Executive получил третий самолет Gulfstream G500 (A7-CGR). Первые две машины поступили в распоряжение оператора в декабре прошлого года. В конце января 2019 года компания получила одобрение от Управления гражданской авиации Катара на выполнение коммерческих рейсов на бизнес-джетах Gulfstream G500. Qatar Executive стал первым в мире коммерческим оператором данного типа.



Flexjet получит пять Challenger 350

Американский долевого оператор Flexjet в текущем году получит пять новых Bombardier Challenger 350, сообщает пресс-служба компании. «За последние несколько лет Flexjet создала самый молодой парк в сегменте долевого владения, расширила обслуживание за рубежом и внедрила инновационные программы, такие как Red Label – премиум-предложение Flexjet. Результаты этих инвестиций ясны: устойчивый рост, в значительной степени обусловленный удовлетворенностью нынешних владельцев», – сказал исполнительный директор Flexjet Майкл Сильвестро. «Рост, которого мы достигли, – это только начало, поскольку мы каждый день стремимся стать ведущим мировым провайдером частных самолетов».

Что же касается производственных итогов, то в прошлом году оператор увеличил долевыми и арендные продажи на 17% по сравнению с аналогичным периодом 2017 года. Продажи среди новых клиентов увеличились еще сильнее – на 76% в годовом исчислении. Кроме того, более половины (57%) новых клиентов Flexjet пришли по рекомендациям, что свидетельствует о сильной удовлетворенности существующих владельцев.

Red Label стал подлинным конкурентным преимуществом: более четырех из 10 (42%) всех владельцев Flexjet теперь летают по программе Red Label, которая включает в себя функции, недоступные в других долевыми программах частных самолетов, включая доступ к самому современному парку самолетов, самолеты серии LXi Cabin и экипажи, закрепленные за одним самолетом.

Geneva Airpark отмечает десятилетие

Компания Geneva Airpark, крупнейший провайдер услуг по обслуживанию рейсов бизнес-авиации в аэропорту Женевы, в рамках выставки EBACE 2019 отметит свое десятилетие. История компании началась в 1999 году, когда официально был открыт ангарный комплекс, строительство которого заняло 19 месяцев. Сейчас компания является крупнейшим игроком на рынке деловой авиации Европы. В феврале 2019 года Geneva Airpark получил сертификат IS-BAH, став 160-м FBO в мире получившим стандарт, разработанный IBAC и NATA в 2014 году.

«В нашей философии уровень безопасности не зависит от размера компании, и ее реализация не допускает компромиссов с точки зрения ожиданий наших клиентов и наших партнеров. Культура безопасности – основа нашей работы», – комментирует Софи Мабир, генеральный директор Geneva Airpark. Несколько лет назад компания приступила к реализации грандиозного проекта по развитию сегмента бизнес-перевозок в Женеве. Проект предусматривает

поэтапное строительство и ввод в эксплуатацию объектов инфраструктуры и рассчитан на 15 лет.

За первые годы работы было проделано достаточно много. Как рассказал BizavNews источник в компании, за короткое время Geneva Airpark удалось практически с нуля построить современный авиационный комплекс. В 2009 году Geneva Airpark начинала с обслуживания 6-7 самолетов в сутки, а персонал компании состоял лишь из 12 человек. Сейчас трафик варьируется в пределах двадцати бортов в сутки (при общем женевском трафике в 50-60 самолетов).

Сейчас в распоряжении Geneva Airpark несколько ангаров, включая самый новый площадью 10000 кв.м., для всесезонного хранения и технического обслуживания воздушных судов, вплоть до Boeing 747, а также 7000 кв.м. парковочных мест и 4700 кв.м. офисных площадей. 40% клиентов компании – владельцы и операторы из США, Ближнего Востока и Латинской Америки, остальная часть – клиенты из Европы.



«Зеленый свет» для Piaggio

На прошлой неделе Министерство экономического развития Италии и Министерство обороны согласовало план поддержки деятельности Piaggio Aerospace, сообщает пресс-служба производителя. Чрезвычайный комиссар Piaggio Aerospace Винченцо Никастро официально сообщил о начале работы по оценке заинтересованности рынка в приобретении компании или одного из ее подразделений (самолетов и двигателей) или проведение реорганизации в соответствии с «Законом Марзано». Другие детали на данный момент не известны, включая размер первоначальной финансовой помощи.

Как ранее писал BizavNews, Piaggio Aerospace планирует к апрелю 2020 года полностью продать компанию. Винченцо в прошлом месяце сообщил, что итальянское правительство обязалось выделить 250 млн. евро на завершение заключительного этапа программы Р.1НН, из которых 180 млн. евро предназначено для закупки восьми беспилотников. Кроме этого, правительство обещало помощь Piaggio Aerospace с контрактами с силовыми структурами. Параллельно производитель рассчитывают на подписание контрактов и на поставку самолетов Avanti Evo.

К июню Piaggio Aerospace представит предложение и «официально предложить рынку купить компанию». Сейчас Piaggio Aerospace сфокусировалась на мониторинге рынка и потенциальных покупателей, с которыми уже начались предварительные консультации. «Мы уверены, что это произойдет. Будущим владельцам, безусловно, могут быть интересны компании с хорошим авиационным прошлым».

Напомним, что в ноябре прошлого года Piaggio Aerospace обратился с просьбой к итальянскому Правительству о введении внешнего управления.

RR проводит наземные испытания нового двигателя для бизнес-джета

Согласно информированным источникам, Rolls-Royce (RR) без лишней огласки разрабатывает новый двигатель для бизнес-джета, при этом наземные испытания силовой установки начались в прошлом году. По словам источника, с сентября прошлого года на объекте Glacier в Томпсоне, Манитоба, Канада, проводились низкотемпературные испытания нового двигателя.

В прошлом году RR представила новое семейство реактивных силовых установок для бизнес-джетов, которые были выбраны Bombardier для модерниза-

ции двух моделей в семействе Global. Global 5500 и 6500, которые поступят в эксплуатацию в этом году, оснащены двигателями Pearl 15, которые рассчитаны на тягу 15125 фунтов (68 кН).

Когда компания Rolls-Royce представила новую силовую установку, в основе которой лежит технология Advance 2, было заявлено, что Pearl 15 станет частью нового семейства двигателей с диапазоном тяги 10000–20000 фунтов. Но пока не ясно, является ли тестируемый двигатель членом этого семейства или это отдельная программа.

Потенциальным применением для новой силовой установки может стать переоснащение Bombardier Challenger 650, на котором установлен двигатель GE Aviation CF34-3B тягой 9220 фунта.

Gulfstream также может стать клиентом для новой силовой установки, поскольку он «должен» отреагировать на сверхдальний Global 7500 компании Bombardier. В настоящее время флагман американского производителя G650ER оснащен двумя RR BR725 с тягой 16900 фунтов. Кроме того, Gulfstream может обновить снятый с производства G450.

RR отказывается от комментариев по поводу нового тестируемого двигателя, но отмечает, что в рамках программы Advance 2 «мы изучаем новые и продвигаем существующие технологии для перспективных двухвальных двигателей».

«Мы постоянно обсуждаем технологические решения с производителями самолетов, и всякий раз, когда кому-либо из них требуется решение, мы выступаем с предложением. Но производители самолетов сами диктуют выбор, время и объявление любых потенциальных будущих применений».



Болельщики предпочитают чартер

Air Charter Service сообщил, что в этом году было отмечено огромное количество чартерных рейсов, организованных на турнир Шести наций (ежегодное международное соревнование по регби, прим.ред.). Так, на матч Ирландия-Франция, проходящем на стадионе «Авива» в Дублине, более десяти процентов болельщиков прилетели из Франции на самолетах, зафрахтованных авиакомпанией ACS.

Мэтью Пуртон, коммерческий директор отдела самолетов в ACS, сказал: «За последние шесть недель у нас было более 10 000 пассажиров, летавших более чем на 50 рейсах, большинство из Англии и Франции. К сожалению, между английской и французской командами они выиграли только одну выездную игру – это победа Англии в первом раунде матчей в Ирландии».

«Каждый год возникают одни и те же проблемы, возникающие из-за вместительности регулярных рейсов: они просто не в состоянии увезти тысячи болельщиков, которые собираются со всех уголков земного шара. Одно из главных преимуществ фрахтования самолета для матчей заключается в том, что болельщики могут за выходные совершить поездку туда и обратно, и спокойно вернуться домой уже к утру понедельника; немногие могут повторить такой же сценарий на регулярных рейсах».

«Фрахтование самолетов для спортивных мероприятий быстро набирает популярность, поскольку все больше людей осознают преимущества, которые они получают с использованием частного самолета. В прошлом году у нас был самый загруженный год для спортивных чартеров – мы организовали более 350 рейсов только во время чемпионата мира в России».

Австралия получает первый самолет Falcon 7X

Королевские военно-воздушные силы Австралии (RAAF) получили первый из трех заказанных бизнес-джетов Dassault Falcon 7X. Самолеты предназначены для перевозки членов Правительства Содружества. Две другие машины поступят в распоряжение заказчика в следующем месяце. Бизнес-джеты поставляются с новейшими коммуникационными решениями, предназначенными для обеспечения беспрепятственного доступа к высокоскоростным широкополосным данным в любой точке мира, говорится в сообщении производителя.

«Для нас большая честь, что Австралия вновь продемонстрировала свою уверенность в линейке продуктов Falcon», - сказал Эрик Трапье, председатель и исполнительный директор Dassault Aviation. «У RAAF уже десятилетия успешного опыта эксплуатации самолетов Dassault, от истребителя Mirage III до

бизнес-джетов Dassault Falcon 20 и Falcon 900».

Falcon 7X сможет осуществлять беспосадочные перелеты из Канберры в любую точку Азии без остановок или связать Канберру с Вашингтоном или Лондоном с одной посадкой. Вместимость Falcon 7X составляет до 19 пассажиров и 3 члена экипажа, базовые компоновки рассчитаны на комфортное размещение 10-12 человек. Ширина салона, 2,64 м - такая же, как у Falcon 900EX, однако она значительно длиннее - 11,91 м. Дизайн салона ориентирован на комфорт пассажиров с расчетом на 13-часовой беспосадочный перелет. Пространство салона разделено на рабочую зону и место для отдыха. Самолет оборудован климатической системой, поддерживающей постоянную температуру и влажность по всей длине салона, и системой звукоизоляции, которая снижает шумы и вибрации до минимума.



К взлету готов

Avinode, шведский поставщик программного обеспечения для онлайн-бронирования чартерных самолетов для операторов и брокеров, представит на EBACE 2019 новый продукт, призванный помочь клиентам компании находить и продавать чартерные рейсы, заказываемые в последний момент. Продукт, получивший название Takeoff Ready (К взлету готов), гарантирует, что не только самолет будет доступен для чартера в течение следующих четырех дней, но также и наличие экипажа для этого рейса.

Многое может произойти между заказом воздушного

судна для чартера (до 90–180 дней) и фактическим рейсом, включая болезнь и доступность экипажа, или решение владельца, решившего, что ему нужен самолет в эту дату. «Особенно в настоящее время, когда есть дефицит пилотов и владельцы, которые много летают просто потому, что видят простой самолета, бронирование не обязательно означает, что самолет доступен для чартера», - сказал исполнительный вице-президент Avinode в Америках Пер Мартинссон.

Более трети запросов через систему Avinode относят-

ся к рейсам в течение следующих 96 часов, поэтому в Takeoff Ready внимание сосредоточено только на этом периоде времени. «Причина (96 часов) в том, что вы знаете, как выглядит расписание вашего экипажа», - сказал он, добавив, что планировщики также должны иметь довольно хорошее представление о намерениях владельца самолета в этот промежуток времени. «От 35 до 40 процентов всех запросов в системе Avinode отправляются за этот период времени, что составляет около 7000 из 20000 среднесуточных чартерных запросов, поступающих через систему Avinode», - добавил Мартинссон.

Одним из возможных недостатков услуги Takeoff Ready является требование к операторам, включая операторов по управлению воздушными судами, вручную вводить в систему данные о доступности самолета и экипажа. По словам Мартинссона, в прошлом Avinode просил накладывать расписание экипажей на расписание самолетов, а также учитывать потребности владельцев управляемых самолетов, которые составляют большинство чартерных самолетов в системе Avinode. «И мы говорили, что не верим, что вы решаете эту проблему, собирая больше данных из компьютеризированных систем».

Мартинссон полагает, что мотивация для ручного ввода информации в систему будет исходить от операторов и компаний, управляющих воздушными судами, которые хотят, чтобы их самолеты и экипажи работали. По его словам, это расширяет их доступ к рынку и генерирует доход для самолета, который в противном случае находился бы на земле. «Мы полагаемся только на доступность компьютеров, но у нас есть пользователи, которые говорят: «Это то, что я хочу продать, это то, что хочет продать мой владелец», и можем продвигать это в сообществе из 7000 пользователей по всему миру», - заключает он.



HeliRussia 2019: Рынок. Итоги. Прогнозы.

Международная выставка вертолетной индустрии HeliRussia является одним из главных профессиональных событий для вертолетного сообщества. Выставка ежегодно проводится с 2008 года и прочно занимает первое место среди всех подобных европейских мероприятий.

В 2019 году HeliRussia проводится в 12-й раз и немаловажно отметить, что помимо России свою продукцию в этом году представят компании из 19 стран мира: Австралии, Беларуси, Бельгии, Швеции, Великобритании, Ливии, Германии, Мальты, Че-



хии, Ирана, Канады, Литвы, Словакии, Швейцарии, Италии, Финляндии, Франции и США. В выставке примут участие порядка 250 компаний, а ожидается 30 новых экспонентов.

Традиционно на выставке демонстрируется как гражданская, так и военная серийная продукция, новейшие разработки российских производителей таких, как холдинг «Вертолеты России», «Крэт», «Объединенная двигателестроительная компания». В выставке на постоянной основе принимают участие крупнейшие международные игроки – европейские Airbus Helicopters и Leonardo, американские Bell, Robinson Helicopter Company, а также их официальные представители.

Помимо компаний - производителей вертолетов, HeliRussia объединяет всю вертолетную индустрию и является ключевой площадкой для всех участников рынка, в том числе: эксплуатантов, разработчиков и производителей двигателей, бортового и наземного оборудования.

Богата выставка и на премьеры. В 2019 году на выставке будет представлен сверхлегкий вертолет соосной схемы P-34, созданный ОКБ «Ротор» (г. Курмергау) и сконструированный по заданию компании «Аэроэлектромаш». P-34 является, на сегодняшний день, самым компактным, экономичным и малошумным в своем классе.

Помимо отечественной машины, компания представит еще один сверхлегкий соосный вертолет - VA-115 разработки компании RotorSchmiede (Германия), предназначенный для обучения летного состава, а также электродвигатель ВД 2500, применение которого позволит исключить из трансмиссии сложные высокотехнологичные узлы, требующие длительной

отработки и, как результат, обеспечит высокий ресурс, ремонтпригодность, низкий уровень шума и малую заметность в инфракрасном диапазоне. Ориентировочная грузоподъемность воздушных судов, оснащенных данным двигателем, - 200-300 кг.

Последние несколько лет на выставке широко представлены технологические новинки - беспилотные летательные аппараты.

В этом году российскими разработчиками будет представлен проект беспилотного воздушного такси Bartini от компании McFly.Aero. Это электрический аппарат вертикального взлета и посадки, который в финальной версии должен преодолевать 150 км, достигать скорость в 300 километров в час. Заряда аккумулятора должно хватать не менее чем на 30 минут полета. Сейчас компания собирает прототип на базе лаборатории МИСиС и проводит тестовые полеты.

Второй год подряд особое место на выставке отводится объединенной экспозиции французских производителей. На стенде в этом году свою продукцию представили ESI Group - мировой технологический лидер в области программного обеспечения и консалтинга для создания виртуальных прототипов, ведущий производитель электронных соединителей для ответственных применений Nicomatic, компания Hutchinson - лидер в области технологий контроля вибрации, управления жидкостями и герметизации, а также Permaswage – ведущий поставщик промышленных фитингов для зарубежных вертолетных программ, а также для российских самолетов SSJ100 и MC21.

Большой интерес со стороны зарубежных компаний к российскому рынку обусловлен, в первую очередь,

общим научным и производственным потенциалом отечественной вертолетной индустрии, наличием многих конкурентно-привлекательных ниш, а также перспективами и емкостью российского вертолетного рынка, связанными с реализацией государственных программ по экспортному развитию и импортозамещению.

В тоже время, по данным Росстата в 2018 году можно заметить определенную негативную тенденцию, касающуюся отечественной авиационной промышленности. Общие производственные показатели в секторе составили всего 87,3% от 2017 года. По словам вице-преьера Юрия Борисова, это обусловлено снижением производства продукции военного назначения. На этом фоне отечественная вертолетная отрасль демонстрирует завидную стабильность.

В 2018 году «Вертолеты России» произвели около 200 машин. В апрельском интервью газете «Ведомости», Генеральный директор холдинга Андрей Богинский заявил, что спад в производстве, отмеченный по сравнению с 2017 годом, когда был произведен 221 вертолет, обусловлен тем, что в итоговые показатели 2017 года были включены модернизированные машины для которых требовались опытно-конструкторские работы, что и повлекло их включение в производственные показатели. Также возможно, что данный спад частично вызван и упоминавшимся выше снижением производства военной продукции, однако, до раскрытия холдингом информации в своих отчетных документах (годовом отчете), подтвердить это не представляется возможным. Количество же произведенных гражданских вертолетов сопоставимо с 2017 годом – за год предприятиями холдинга было произведено 70 гражданских вертолетов различных типов.

Значительную роль в сохранении объемов производства гражданской вертолетной техники в России сыграла «Программа развития санитарной авиации», придавшая значительный импульс производству отечественных вертолетов. Практически половина (31 вертолет или 44%) от всего количества произведенных в 2018 году гражданских вертолетов должны были составить вертолеты, переданные в ГТЛК под реализацию данной программы. Из них: 12 Ансатов, 13 Ми-8АМТ и 6 Ми-8МТВ. Для сравнения, в 2017 году ГТЛК получила 29 вертолетов (23 Ми-8 и 6 Ансатов).

В уже упоминавшемся интервью «Ведомостям», Андрей Богинский отметил, что существующие производственные мощности позволяют производить 60 вертолетов «Ансат» в год. Сегодня же, согласно реестру Росавиации, общее количество зарегистрированных гражданских «Ансатов» составляет 24 штуки.

«Вертолетами России» не так давно были озвучены планы по увеличению доли гражданской продукции до 40% к 2035 году.

В 2018 году соотношение гражданских и военных вертолетов составило 35% и 65% соответственно. При этом, еще в 2016 году из 189 вертолетов, произведенных на предприятиях АО «Вертолеты России», только 17 были гражданскими (менее 10%).

Если озвученные руководством Холдинга планы по производству 250 вертолетов в 2019 году будут реализованы, а соотношение гражданской и военной продукции останется хотя бы на уровне 2018 года (что, с учетом реализуемой программы развития санитарной авиации, можно заявлять с высокой степенью уверенности), то можно ожидать, что в этом

ВЕРТОЛЕТЫ ГРАЖДАНСКОЙ АВИАЦИИ



году Холдинг поставит гражданским эксплуатантам как минимум 85-90 новых машин.

По состоянию на 28 марта 2019 года в реестре «Росавиации» числится 2 707 единиц гражданских вертолетов, из которых 1 830 машин производства российских компаний, входящих сегодня в холдинг «Вертолеты России» и 877 вертолетов зарубежных производителей.

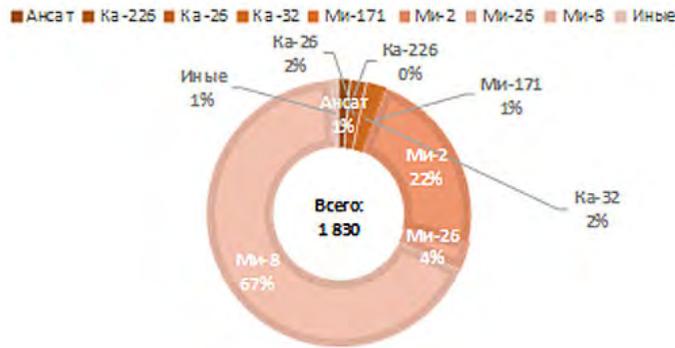
Наиболее масштабно представлены вертолеты разработки КБ Миля. Всего в реестре числится 1 707 вертолетов «Ми», из которых 1 222 единицы - вертолеты Ми-8 различных модификаций, 410 вертолетов Ми-2, 66 вертолетов Ми-26 и 9 вертолетов Ми-171.

Также в реестре 77 вертолетов, разработанных АО «Камов» и 24 вертолета «Ансат» производства Казанского вертолетного завода.

Из иностранных вертолетов наиболее популярны в России Robinson'ы, которые составляют более поло-

вины парка вертолетов зарубежных производителей. Их общее количество в России – 457 машин, что на 3 машины больше, чем в 2017 году (454 вертолета).

ПАРК ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ВОЗДУШНЫХ СУДОВ



На втором месте – вертолеты Airbus helicopters. Сегодня в России зарегистрировано 210 машин, включая вертолеты, произведенные компаниями, которые впоследствии вошли в состав Eurocopter/Airbus Helicopters.

Всего в 2018 году по данным таможенной службы в Россию было импортировано 26 вертолетов ино-

странного производства, 6 квадрокоптеров и 1 автожир.

Наибольшее количество импортируемых вертолетов приходится на Airbus – 11 единиц. Среди них наибольшую долю занимает модель AS 350 – за год было ввезено 9 вертолетов этой модели.

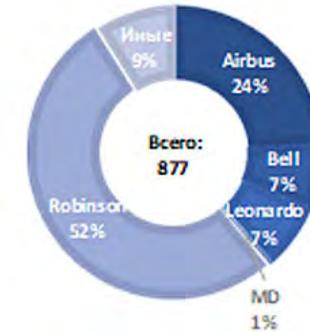
Второе место по ввозу в модельном ряду занимает AW189, производства Leonardo. В 2018 году было ввезено 6 вертолетов данной модели. В России данный вертолет используется, в первую очередь, в интересах нефтегазовой отрасли. По итогам импорта в 2018 году, Россия вошла в тройку ведущих стран-эксплуатантов данной модели.

Одинаковую долю на российском рынке в численном выражении занимают компании Leonardo (бывшая. Augusta Westland) и Bell - 64 (10 AW119, 17 AW109, 26 AW139 и 11 AW189) и 64 (15 Bell 429, 2 Bell 427, 33 Bell 407, 4 Bell 430, 11 Bell 206 и 1 Bell 205) вертолетов соответственно.

Необходимо отметить, что общее количество вертолетов, состоящих в государственном реестре, и

ПАРК ЗАРУБЕЖНЫХ ВОЗДУШНЫХ СУДОВ В РФ

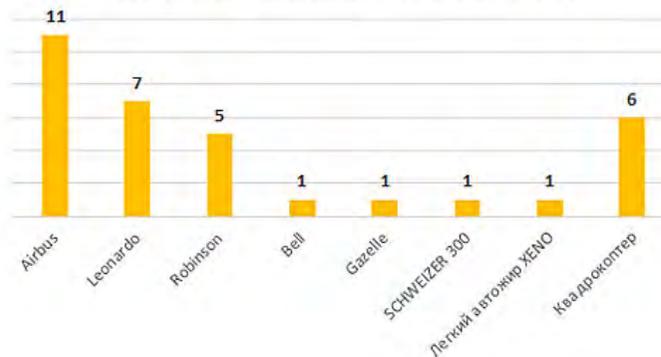
■ Airbus ■ Bell ■ Leonardo ■ MD ■ Robinson ■ Иные



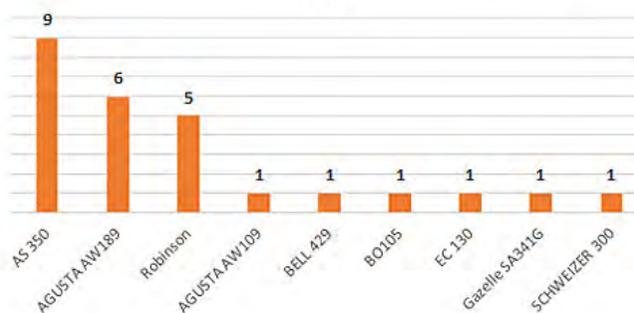
«летающих» бортов может значительно отличаться. Особенно это касается вертолетов отечественных производителей. Так, согласно данным Росавиации, которые были предоставлены в ноябре 2018 года на Вертолетном Форуме в Казани, по итогам 2017 года в реестре числилось 862 вертолета Ми-8 и 343 Ми-8АМТ. При этом «летающих» всего 529 Ми-8 и 275 Ми-8АМТ (61% и 80% соответственно).

10 октября 2018 года агентством FlighGlobal был представлен отчет по текущему состоянию дел в вертолетной отрасли. Согласно опубликованным данным, в мире зарегистрировано почти 38,5 тысяч гражданских вертолетов, в т.ч. и находящихся на хранении. На первом месте по количеству зарегистрированных бортов находится Северная Америка - 13 204 вертолетов или 34,4% от всего мирового парка (США – 10 814 вертолетов, Канада - 2 390 вертолетов). Второе место с 10 791 вертолетом (28%) занимает Европа, где в лидерах – Россия (по данным FlighGlobal – 2 879 вертолетов), на втором месте Великобритания (1 176 вертолетов), а третье – Италия (1007 вертолетов). Азиатско-Тихоокеанский регион

ВЕРТОЛЕТЫ, ВВЕЗЕННЫЕ В РФ В 2018 ГОДУ



МОДЕЛИ ВЕРТОЛЕТОВ, ВВЕЗЕННЫЕ В РФ В 2018 ГОДУ



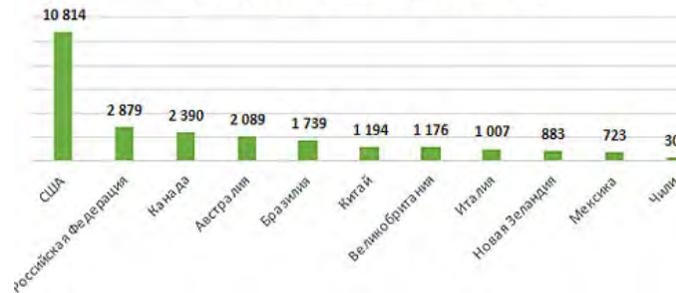
с 7 167 вертолетами (18,6%) оккупировал третью строчку рейтинга (Австралия – 2 089 вертолетов, Китай – 1 194 вертолета, Новая Зеландия – 883 вертолета). Далее идут – Латинская Америка, где сегодня зарегистрировано 4 470 вертолетов или 11,6% от мирового парка (Бразилия – 1 739, Мексика – 723 и Чили – 300 вертолетов), Африка (2 037 вертолетов или 5,3%) и Ближний Восток (646 вертолетов – 1,7%).

ВЕРТОЛЕТЫ ПО РЕГИОНАМ МИРА



Среди моделей вертолетов лидирующие позиции на рынке ожидаемо занимает Robinson R44. Сегодня по всему миру в эксплуатации находится более 5 600 вертолетов этой модели. Всего, согласно отчетам Robinson Helicopter, в 2018 году для мирового рынка было произведено 309 машин. Из них 35 – P22, 200 – R44 и 74 P66. Таким образом, с момента своего образования компания произвела около 12,5 тысяч вертолетов. На втором месте находятся вертолеты Airbus H125/AS350, которые в 2018 году опередили вертолеты семейства Bell 206 (3600 против 3400). В тоже самое время, на рынке США, который, как уже было отмечено, остается самым крупным в мире, к октябрю 2018 года вертолеты Bell 505 стали самой

СТРАНЫ-ЛИДЕРЫ ПО КОЛИЧЕСТВУ ЗАРЕГИСТРИРОВАННЫХ ВЕРТОЛЕТОВ

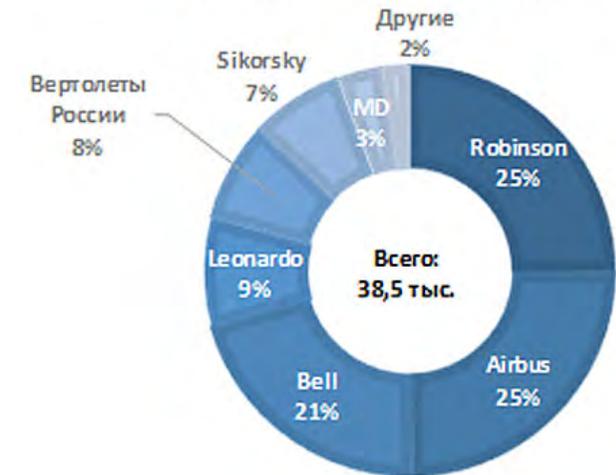


популярной моделью среди покупателей. За первые 9 месяцев было поставлено 32 вертолета данной модели. На втором месте - Robinson R44 (23 вертолета). Третью строчку занимает Airbus с уже упоминавшейся моделью H125/AS350 (19 вертолетов).

В целом же в мире есть два бесспорных лидера по количеству зарегистрированных вертолетов – Robinson и Airbus с совокупной долей почти в 50% (24,7% и 24,3% от общего количества вертолетов). Немного отстает от них Bell, чья доля достигает 20,5%. Согласно данным FlightGlobal, серьезно отстают от лидеров такие производители как Leonardo (8,4%), Вертолеты России (7,7%) и Sikorsky (7,2%). Замыкает рейтинг MD Helicopters с долей рынка в 3,4% и небольшие производители, занимающие всего 2,2%.

Однако по данным, озвученным Андреем Богинским, в денежном выражении доля России на мировом рынке гражданских вертолетов по итогам 2018 года прогнозируется на уровне в 11%. Свою роль в положительной динамике сыграл и прошлогодний демотор вертолетов Ми-171А2 и «Ансат» в Китае и странах Юго-Восточной Азии, по итогам которого был подписан контракт на поставку 20 «Ансатов» в интересах Ассоциации медицины катастроф КНР, а

МИРОВОЙ ПАРК ВЕРТОЛЕТОВ



также было получено еще порядка 50 мягких заказов на Ми-171А2 и «Ансаты» для нескольких стран региона. В ближайшее время должен выйти на рынок и долгожданный Ка-62 – в планах Холдинга на 2019 год заложены 4 машины данного типа.

Не столь оптимистично смотрит на рынок глава Robinson Helicopter Курт Робинсон. По его мнению, 2019 год станет непростым для его компании. Это обусловлено в первую очередь тем, что сегодня 70% продукции компании идет на экспорт. В тоже время, укрепление доллара, повышенные банковские ставки и тарифы на экспорт в Россию и Китай создают дополнительные трудности для сбыта продукции Robinson Helicopters.

В начале марта этого года среднесрочную оценку рынка дала компания Honeywell. По их мнению, в ближайшие 5 лет будет закуплено порядка 4000 новых гражданских вертолетов. Так, около 18% опрошенных участников рынка в США заявили, что

планируют заменить или увеличить свой парк вертолетов в ближайшие пять лет. При этом 65% планируют приобрести легкие однодвигательные модели, а 22% - средние двухдвигательные. В Европе процент положительно ответивших на вопрос о покупке новых вертолетов меньше – всего 15% респондентов планируют обновить свой парк до 2024 года. Такие же цифры (15%) демонстрируют опросы на Ближнем Востоке и в Африке, которые, в рамках данного исследования, рассматривались как один регион. Немного отстает Азиатско-Тихоокеанский регион, где обновление парка планирует около 13%. На последнем месте – страны Латинской Америки, где на вопрос о возможной покупке новых вертолетов в ближайшие 5 лет положительно ответили всего 9% участников рынка.

Также интерес представляет прогноз компании Airbus Helicopters, описывающий текущее состояние и перспективы рынка газотурбинных вертолетов до 2036 года. По оценке аналитиков компании, на 2016 год в эксплуатации находилось 25 000 вертолетов, оснащенных газотурбинными двигателями. Согласно прогнозу, в ближайшие 17 лет парк подобных машин вырастет до 37 000 вертолетов. При этом чистый прирост парка составит 57%, (около 12 500 вертолетов) а 43% придется на замену существующего парка (около 9 500 вертолетов). Таким образом, из действующего количества газотурбинных вертолетов в эксплуатации на 2036 год останется в строю около 15 000 машин. Около 50% из новых машин – легкие однодвигательные вертолеты. Легкие и средние двухдвигательные массой менее 7 тонн – 35%. Вертолеты массой более 7 тонн – 15%. Наибольшую потребность в новых вертолетах будет испытывать Азиатско-тихоокеанский регион, который получит около 8000 машин (36% от всего количества вертолетов). На втором месте США и Канада, чья потре-

ность оценивается в 5000 новых вертолетах (23%). Далее – Европа (около 4000 вертолетов или 18%), Латинская Америка (около 3000 вертолетов или 14%) и Африка и Ближний Восток (около 2000 вертолетов или 9%). При этом в стоимостном выражении на легкие однодвигательные вертолеты придется около 17%, легкие и средние двухдвигательные массой менее 7 тонн – 45%, а на вертолеты массой более 7 тонн - 38%.

Подводя итоги, отметим, что Россия является из ключевых центров вертолетной индустрии. И по количеству вертолетов, и по темпам развития от-

расли наша страна продолжает удерживать если не лидирующую, то, как минимум, одну из ведущих позиций в мире.

Стабильное производство гражданской продукции, экспансия в новые сегменты рынка, развитие производства – все это наиболее полно характеризует ситуацию, сложившуюся в отечественной вертолетной индустрии. И 16 мая Международная выставка вертолетной индустрии HeliRussia предоставит возможность убедиться в этом каждому желающему.

Азад Карриев, Ассоциация вертолетной индустрии



Анализ российской деловой авиации

Вопросы безопасности полетов время от времени беспокоят путешественников и участников отрасли, тем самым привлекая к данной проблеме пристальное внимание. Ни для кого не секрет, что большинство самолетов, используемых российскими авиакомпаниями, если и старше аналогов, используемых за границей, то не на много. Впрочем, отдельные авиакомпании используют старые машины, которые уже практически исчерпали свой ресурс и имеют проблемы с двигателем или другими узлами. Еще один минус отечественного рынка — проблемы с сервисом и надзором, из-за чего почти весь российский флот зарегистрирован в других странах. Нам предстоит разобраться с рядом вопросов. На чем

сегодня летает гражданская авиация, какими проблемами живет? Насколько сильно влияет возраст воздушных судов на безопасность полетов и почему частная (деловая) авиация ушла в крутое пике?

На фоне относительного благополучия больших перевозчиков ситуация на рынке бизнес-авиации точнее всего можно описать термином «крутое пике». Спрос упал более чем на 30%, перевозчики один за другим уходят с рынка, количество брокеров сократилось на треть – и все это последствия, так и не преодоленные после кризиса, произошедшего в российской экономике в 2014 году. Если раньше в предназначенном для частных джетов терминале

Внуково-3 постоянно находились 10-15 бортов зарубежных операторов, которые искали клиентов на российском рынке, то сейчас там никого нет.

С рынка пришлось уйти компаниям, которые при покупке бортов активно использовали заемное финансирование (кредиты или лизинг). До кризиса 2014 года такая бизнес-модель в 95% случаях предполагала уплату определенного первоначального взноса за борт, а остальную часть на себя брали банки, в большинстве случаев европейские. Однако после 2014 года их интерес к подобного рода активам (в том числе, яхтам, катерам и вертолетам) заметно охладел. В результате операторам пришлось или в сжатые сроки изыскивать немалые суммы на выкуп техники, или продавать их, или возвращать в кредитные учреждения в качестве предметов залога.

В результате у банков сформировался портфель непрофильных активов, которые они в свою очередь также постарались реализовать на рынке, при этом обрушив его. Резкое увеличение предложения опустило цены на бизнес-джеты до исторических минимумов. В такой ситуации вполне нормальным было выручить за купленный в 2011 году за \$25 млн. Falcon 2000 всего \$10-11 млн. Некоторые типы лайнеров (особенно дальнемагистральные) теряли в цене по \$3-4 млн за квартал. Кроме того, значительно увеличилось время ожидания сделок. Если до 2014 года среднее время между выставлением борта на вторичный рынок и сделкой по его приобретению не превышало 200 дней, то сейчас не самые популярные модели могут продаваться больше года.

Представители делового сообщества чем дальше, тем более тщательно считают деньги и все чаще отказываются от услуг деловой авиации не только из-за желания сэкономить определенную часть



бюджета, но и следуя оформившейся в последние годы тенденции «не выделяться», бронируют места в бизнес-классе на регулярных рейсах. По сравнению с 2013 годом спрос на индивидуальные VIP-перевозки упал в три раза. Некогда успешные игроки этого рынка, задумывавшиеся над созданием региональных хабов, радикально пересмотрели свои планы и присутствуют сегодня только в Москве и Санкт-Петербурге. При этом нет никаких оснований предполагать, что в обозримой перспективе ситуация может измениться к лучшему, если только деловая авиация не предложит клиентам принципиально новый формат сотрудничества.

Наибольшим спросом у российских клиентов на сегодняшний день пользуется продукция компаний Bombardier, Embraer, Falcon, Cessna, Hawker и Gulfstream. Средняя стоимость перелета из Москвы на расстояние 3-5 тысяч километров варьируется в диапазоне от 15 до 20 тысяч долларов. Впрочем, существует целый ряд факторов, из-за которых итоговая стоимость перелета может возрасти практически вдвое.

До 2008 года деловая авиация России развивалась стабильно высокими темпами, вплоть до 30-40% ежегодно. Первый мировой экономический кризис XXI столетия несколько смешал карты перевозчикам, но не поставил под сомнение существование их бизнеса. Да, снизилось количество полетов за рубеж и на отдых, но объем деловых рейсов внутри страны сохранился на прежнем уровне, а по некоторым направлениям даже возрос. После 2014 года заметный спад интенсивности полетов произошел и внутри страны.

Единственный регион страны, который еще держит марку – это Центральный федеральный округ. Тра-

фик здесь в последние годы не только не сокращается, но и прирастает на 2-3%. Хорошие показатели по деловой авиации демонстрируют аэропорты Санкт-Петербурга, Сочи и Симферополя. Усредненный портрет клиента бизнес-авиации сегодня выглядит следующим образом: в 70% случаев это топ-менеджер крупного или среднего бизнеса, в 15% – высокопоставленный чиновник, еще в 5% – частное лицо.

На долю двух столиц, Симферополя и аэропортов Краснодарского края сегодня приходится более 85% всех взлетов и посадок деловой авиации. То есть, на всю остальную страну остается менее 15%. Крупнейшими операторами бизнес-авиации на данный момент являются Capital Jets, Empreror Aviation, авиакомпания «Авиасервис», AeroLimousine, «Вельталь авиа», «Газпром авиа», авиакомпания «Меридиан», «Премьер авиа», «Русджет» и «Тулпар эйр».

Capital Jets располагает весьма разнообразным парком летательных аппаратов, в котором есть как компактные модели (Cessna Citation и Learjet 45), так и средние и дальнемагистральные самолеты, например, Falcon 2000, Gulfstream 450, Embraer Legacy, Falcon 900, а также такие лайнеры, как Airbus Corporate Jet, Boeing Business Jet и Global Express. Кроме того, по желанию клиента может быть представлена техника отечественного производства, в том числе: Ту-134, Ту-154, Як-40 и Як-42.

Основанная в 2013 году Empreror Aviation имеет европейскую лицензию на эксплуатацию воздушных судов и собственный флот в размере 8 бортов, состоящий из Bombardier Global, Cessna Citation, Cessna Citation XLS, Gulfstream и Hondajet.

Базирующаяся в аэропорту Казани авиакомпания «Авиасервис» может предложить своим пассажирам

суда малого, среднего и тяжелого класса вместимостью от 3 до 15 человек. Основу парка составляет техника Bombardier (модели Challenger CL-850, Challenger CL-605, Challenger CL-604, Challenger CL-300). Исключение составляет легкий сегмент, в котором компания отдает предпочтение Diamond Twin Star DA-42.

Еще одним узкоспециализированным перевозчиком является авиакомпания AeroLimousine, эксплуатирующая исключительно технику Hawker (модели Hawker 125-700, Hawker 125-800, Hawker 125-1000).

«Вельталь авиа» является единственным действующим на данный момент перевозчиком деловой авиации, работающий в Сибири и на Дальнем Востоке и первый в нашей стране перевозчик, допущенный до полетов для оказания экстренной медицинской помощи. Базовым для авиакомпании является аэропорт «Центральный» в Омске, а флот, как и у AeroLimousine, состоит исключительно из джетов Hawker (модели Hawker 125-700 и Hawker 125-800).

Созданная более 20 лет назад «Газпром авиа» на сегодняшний день является крупнейшей корпоративной авиакомпанией России, в штате которой работает более 3,5 тысяч человек, а размер собственного флота превышает 30 машин как отечественного, так и зарубежного производства. Основу летного парка компании составляют следующие лайнеры: Boeing 737-700, Falcon 900 и SSJ-100. «Газпром авиа» – это единственная корпоративная авиакомпания в стране, совершающая рейсы по расписанию, а кроме того, на Северный и Южный полюсы, обслуживая высокоширотные и дрейфующие экспедиции.

Еще одним лидером сегмента деловой авиации является авиакомпания «Меридиан», обладающая более

чем двадцатипятилетним опытом эксплуатации техники как российского, так и зарубежного производства. Парк авиакомпании состоит из двух Gulfstream G450, одного Challenger CL-605, одного Airbus A320 и одного Ту-134.

Авиакомпания «Русджет» интересна помимо всего прочего тем, что на рынке деловой авиации является одним из самых активных эксплуатантов техники отечественного производства. В летном парке ком-

пании присутствуют SSJ-100 в компоновке салона VIP, Як-42 на 28 мест, а также среднемагистральный Ту-204-100, прошедший в 2017 году капитальный ремонт и получивший комфортабельный VIP-салон.

Еще одна базирующаяся в аэропорте Казани авиакомпания деловой авиации «Тулпар эйр» имеет флот в размере 8 воздушных судов: Global 5000, Global 6000, Challenger 300, Challenger 350, Challenger 850, вертолеты AW139, AS350 и EC135. Примеча-

тельно, что некоторое время назад авиакомпания являлась официальным перевозчиком Роскосмоса, а все самолеты иностранного производства, которые эксплуатирует «Тулпар эйр» были в соответствии со всеми правилами растаможены на территории Российской Федерации и зарегистрированы органами гражданской авиации России.

Помимо крупных компаний в сегменте VIP-перевозок работает и большое количество небольших операторов, деятельность которых, правда, практически не представляется возможным ни систематизировать, ни проанализировать по ряду причин: во-первых, из-за того, что осуществляемые малыми игроками рынка перевозки де-факто являются «серыми», а во-вторых, из-за того, что деловая авиация поражена ровно тем же вирусом, что и ее старшая сестра – подавляющее большинство частных самолетов деловой авиации, принадлежащих российским компаниям, зарегистрировано за рубежом, к примеру, в той же Ирландии и на тех же Бермудах.

Мотивация здесь ровным счетом такая же, как и в случае с регулярной гражданской авиацией: содержать бизнес-джет в российской юрисдикции из-за разного рода налогов и сборов элементарно не выгодно. Проблема существует далеко не первый год и судя по тому, что в этом направлении со стороны регулирующих и контролирующих органов не происходит абсолютно никаких изменений, можно предположить, что российские авиационные чиновники вообще не заинтересованы в том, чтобы иностранные авиалайнеры имели российскую прописку. Ответственность за техническое состояние бортов им не нужна, а про интересы государства, ежегодно недополучающего из-за этого десятки миллиардов рублей, похоже, никто даже и не вспоминает.



Сегодня в экспертном сообществе можно услышать разные цифры, но по усредненным оценкам по состоянию на начало 2019 года в интересах российских владельцев работало около 450 бизнес-джетов, из которых на территории нашей страны зарегистрированы лишь около 70. Связано это в том числе и с тем, что стоимость современного лайнера деловой авиации вполне может составлять 50 миллионов евро и даже больше (есть мнение, что совокупная стоимость всех самолетов отечественной бизнес-авиации превышает аналогичный показатель авиации регулярной). И если держать его, например, в терминале Внуково-3 и в полном объеме совершать все положенные платежи, то получится, что только на содержание такого самолета в течение одного года придется потратить более 2,5 миллионов евро.

Еще одна причина того, что подавляющее большинство бизнес-джетов зарегистрировано за границей, заключается в том, что в нашей стране подобная техника не производится. Проект аэротакси на базе ТВС-2МС не в счет (этот самолет может удовлетворить спрос только в очень узком сегменте рынка). Соответственно, компании и частные лица вынуждены покупать подходящую под их требования технику за рубежом и там же оформлять ее в собственность и регистрировать.

Чтобы растаможить иностранный самолет, должным образом оформить его и получить затем допуск к полетам в России нужно заплатить примерно в 3 раза больше, чем за рубежом. В ряде случаев речь может идти о нескольких миллионах рублей. Но это еще не все проблемы, с которым предстоит столкнуться: по устоявшейся российской бюрократической традиции на оформление всех бумаг может уйти от одного до трех месяцев, тогда как в Европе

эта процедура занимает максимум пять рабочих дней.

Опять-таки не стоит сбрасывать со счетов и вопрос стоимости наземного аэропортового обслуживания. Если сравнивать его с европейскими странами, то получится, что российский сервис дороже в три раза, а по сравнению с США – во все пять. И это при том, что ни количество, ни качество объектов аэропортовой инфраструктуры для бизнес-авиации, ни стандарты ее обслуживания в нашей стране, к сожалению, не соответствуют общепринятым мировым нормам. Особенно актуальна эта проблема в регионах. Почему? Как минимум потому, что в Российской Федерации объективно очень немного действующих аэропортов и их владельцы (эксплуатирующие организации) занимают монопольное положение в целых регионах, что является прямой причиной нерыночного ценообразования.

Мало того, что бизнес-авиация вынуждена пользоваться теми же самыми аэропортами, что и массовая гражданская авиация, оплачивая точно такие же сборы, что несправедливо ни по нагрузке на ВПП, ни на терминалы, так практически во всех российских аэропортах отсутствует конкуренция между хэндлингвыми компаниями, что еще больше стимулирует рост тарифов. Правда в последние два года 30%-ное падение объема перевозок привело к не большому снижению стоимости аэропортовых услуг (в среднем на 4-5%), но от этого они не стали сильно доступнее.

Отсутствие взлетно-посадочных полос, аэропортовой инфраструктуры и мест хранения, ориентированных именно на деловую авиацию, делает любую бизнес-модель на этом рынке не просто рискован-

ной, а авантюрной. Базирование в крупных аэропортах является для бизнес-джетов непозволительной роскошью. Без появления новых и возвращения в строй старых ВПП, подходящих для нужд малой авиации, эту проблему не решить.

Официальная статистика говорит о том, что в России с 1991 года из эксплуатации было выведено около 85% аэропортов, подходящих для использования малой авиацией. Большая часть из них была закрыта ввиду 100% износа ВПП и отсутствия экономической целесообразности ее капитального ремонта. Но нередки случаи, когда аэропорты приносятся в жертву интересам застройщиков жилых комплексов, коттеджных поселков, а также дорожных строителей.

Готовы ли прийти в отрасль частные инвестиции? Вопрос очень сложный. С одной стороны, потребность в новых инфраструктурных объектах для деловой авиации как никогда высока. Да и объем инвестиций не должен отпугнуть представителей сколько-нибудь серьезного бизнеса: от 200 до 500 миллионов рублей в зависимости от региона. Однако очевидный 30% спад перевозок и некоторые тонкие моменты в вопросе прав собственности на объекты, расположенные на территории аэропортов вкупе с постоянно меняющимися правилами регулирования авиационной деятельности, сводят к нулю целесообразность таких вложений.

В итоге в очередной раз сложилась парадоксальная ситуация: российскому бизнесу проще и выгоднее вкладывать деньги в развитие комплексов деловой авиации в сопредельных Эстонии, Латвии или Финляндии, и большую часть времени держать свои бизнес-джеты именно там. И уже оттуда (учитывая небольшие расстояния) успешно удовлетворять все

потребности в VIP-перевозках в Северо-Западном, Центральном, Приволжском, Южном и Северо-Кавказском федеральном округах.

Кроме того, стоит сказать и о том, что под влиянием кризиса рынок бизнес-авиации сегодня переживает определенную трансформацию, которая, прежде всего, выражается в смене ориентиров. Если раньше такого рода перевозки были уделом исключительно очень богатых людей, то сегодня перевозчики адресуют свои услуги более широкому кругу бизнесменов, чиновников и частных лиц. Отказ от определенного набора считавшихся ранее обязательными опций, подтверждавших и олицетворявших статус VIP-перевозки, позволил сделать полеты более доступными и более утилитарными, и интересными, в том числе и в регионах, удаленных от обеих столиц на несколько тысяч километров.

До 2014 года максимум экономии на перевозке заключался в отказе от стюардессы или питания на борту. Сейчас этим уже никого не удивишь. Более того, если еще несколько лет назад завсегдатаи бизнес-джетов просто не рассматривали возможность перелета на воздушном судне старше 5 лет, то сегодня, при условии удовлетворительного внешнего вида, никого не пугают перелеты и на 15-ти и даже 20-летних бортах. Кто-то может сказать, что такая экономия не доведет до добра, поскольку, в конечном счете, все это может привести не только к ухудшению качества обслуживания, но и снижению безопасности полета, на самом деле это не так. Ни одна уважающая себя компания не позволит клиенту оптимизировать стоимость услуги дальше определенной черты. Все, что касается вопросов технического обслуживания самолетов, квалификации и опыта летного состава не предполагает обсуждения. Что

же касается возраста, то при должном уровне ухода, 15-летний джет по своим летным характеристикам мало чем уступает пятилетней модели.

Из атрибута роскошной жизни бизнес-авиация постепенно становится пусть и дорогостоящим, но всего лишь одним из инструментов оперативного и эффективного ведения бизнеса. С одной стороны, это говорит о том, что о прежних доходах и темпах роста пере-

возчикам остается только мечтать. С другой – что деловая авиация остается востребованной и у нее сохраняются неплохие перспективы на дальнейшее развитие, пусть и в слегка новом для нашей страны качестве, которое, впрочем, сближает российскую деловую авиацию с европейской или североамериканской, оставляя в прошлом яркие, но для текущей экономической ситуации неуместные ближневосточные и азиатские черты.



Фото: Дмитрий Петроченко

PC-12 спешит на помощь

Товарищество авиационной миссии (ТАМ) – это благотворительная организация, которая работает в самых удаленных местах в мире. ТАМ начала свою уникальную деятельность в сентябре 2017 году, когда предоставила PC-12 для срочной медицинской транспортировки сиамских близнецов.

ТАМ эксплуатирует самолеты в более чем двадцати странах и оказывает помощь при бедствиях, предоставляет медицинские транспортировки и участвует в спасательных операциях. Эта некоммерческая организация была создана после Второй мировой войны благодаря усилиям опытных военных летчиков из США, Англии и Австралии. Они мечтали применить свои летные навыки ради общего блага человечества, так в 1945 году основали Товарищество авиационной миссии. Сегодня более 200 пилотов летают в самые отдаленные районы мира, чтобы оказать помощь и дать надежду людям, проживающим там.

Суперуниверсальный самолет

ТАМ владеет самолетом PC-12 с 1999 года. Базируясь в Кении в течение 15 лет, PC-12 часто совершал полеты в зону конфликта в Южном Судане. В то время ТАМ была первой организацией, эксплуатировавшей PC-12 в Кении. Самолет был отремонтирован в 2014 году и с тех пор базируется в Конго, где он летает около 30 часов в месяц.

PC-12 идеально подходит для Конго: его размеры и универсальность делают его пригодным практически для всех типов миссий. Для ТАМ, работающего в Конго, большое преимущество имеет наличие самолета, способного перевозить до 1000 кг груза и сертифицированного для управления одним пилотом. Максимальный потолок 8500 м также позволяет ему летать над облаками, не попадая в неблагоприятные погодные условия. PC-12 идеально подходит для

наблюдательных полетов ТАМ. Эти полеты организованы для того, чтобы специалисты, сотрудники некоммерческих организаций и другой персонал мог на месте оценить условия на местности. PC-12 также совершает один рейс в месяц от имени Caritas, когда сотрудники ТАМ перевозят зарплату учителям, работающим в изолированных деревнях, где нет ни банков, ни других финансовых учреждений.

PC-12 – особенный вид транспорта

В 2017 году привлек внимание всего мира, когда совершил специальный полет с сиамскими близнецами на борту, родившимися в очень отдаленной части Конго. Родители совершили изнурительное 15-часовое путешествие по джунглям на мотоцикле, чтобы доставить двух девочек в миссионерскую больницу в Ванге. В течение последних 60 лет ТАМ летало в Вангу, и находящиеся там врачи просили отвезти семью в Киншасу, где медицинское обслуживание лучше. Близнецы были успешно разделены в Киншасе. PC-12 использовался, чтобы доставить родителей и их близнецов обратно в Вангу. Пилот Ник Фрей благополучно приземлился в Ванге, где около 200 человек ждали поприветствовать его и вернувшуюся семью!

Для сиамских близнецов не было бы другого способа получить помощь, в которой они так срочно нуждались. Все расходы были оплачены ТАМ, поэтому семье не пришлось платить самостоятельно. Пилот Ник Фрей хорошо помнит этот полет: «Это была исключительная ситуация для нас. Мы не могли просто смотреть и не помочь. Из-за любви к нашим братьям и сострадания к изолированным жителям Конго мы чувствовали себя обязанными помочь, что включало возвращение семьи обратно».



Самолет недели

Владелец: **UNITRANS IOM LIMITED**

Тип: **Bombardier BD-700-1A10 Global 6000**

Год выпуска: **2017 г.**

Место съемки: **май 2019 года, Almaty Airport - UAAA, Kazakhstan**



Фото: Дмитрий Петроченко