



Выставка EBACE все дальше отдалается во времени, но это событие по-прежнему дает пищу для размышлений. В Женеве состоялся европейский дебют для Citation Latitude, Legacy 450, Challenger 650 и HondaJet, и такая массовость новинок довольно необычна. Тем не менее, мы хотим обратить внимание на другое событие, которое в будущем может иметь концептуальное значение для деловой авиации и для гражданской авиации в общем.

После заключения соглашения с Airbus проект сверхзвукового бизнес-джета Aegion испытывает второе рождение. Однако цена приобретения к скоростному перемещению выросла на 50% от первоначальных обещаний, но скорее всего, учитывая мощного партнера, реальность этого проекта возросла. Хотя за \$120 млн. (столько просят на Aegion AS2) можно купить почти два G650 и пять Citation X+, которые имеют околозвуковую скорость. По всей видимости, состоятельные ценители прогресса поддержат проект, ведь даже на первоначальном этапе, когда Aegion работала в одиночку, было получено по разным источникам от 20 до 50 заказов. Тем более, что обладание подобным самолетом станет огромным статусным преимуществом, что в последнее время имеет на рынке бизнес-авиации даже большее значение, чем летно-технические характеристики самолета.

Рубеж между весной и летом ознаменовался выкаткой двух новых воздушных судов, причем оба события прошли во Франции. Были представлены миру бизнес-джет Dassault Falcon 5X и средний вертолет Airbus Helicopters H160. По мнению экспертов, обе машины имеют хорошие рыночные перспективы и выводят свои сегменты на новый уровень.



## Удачный дебют

Спустя всего полгода после первого полета новейшего вертолета компании Bell Helicopter – Bell 505, который по праву претендует на звание флагмана в своем классе, российские клиенты получили возможность познакомиться с новинкой

стр. 20



## «Пятерку» выкатили

2 июня в торжественной обстановке и присутствии 400 гостей французский авиапроизводитель Dassault Falcon выкатил свой новейший двухдвигательный бизнес-джет Falcon 5X

стр. 22



## Тимченко остался в Шереметьево

Спустя год «Авиа групп» (бизнес-терминал в Шереметьево-1) работает с тем же составом совета директоров и демонстрирует рост, несмотря на общее стабильное проседание рынка бизнес-авиации

стр. 23



## Европейский трафик растет за счет «окраин»

Новое исследование от компании Gama Aviation показало, что рост деловых полетов в Европе за последние пять лет был обусловлен быстрым ростом рейсов в новых европейских экономиках

стр. 26

ПРЕДСТАВЛЯЕМ СОВЕРШЕННО НОВЫЕ  
G500 и G600



Gulfstream

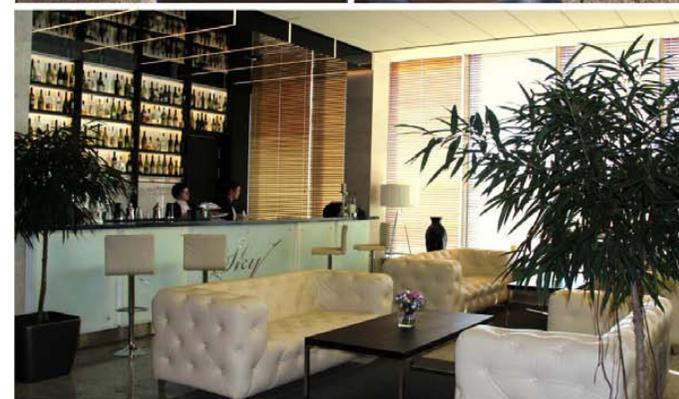
## Nesterov Aviation получил стартового заказчика

Как стало известно BizavNews, Санкт-Петербургская компания Nesterov Aviation (авторизованный центр Pilatus Aircraft по продажам турбовинтовых самолетов PC-12 на территории России) в рамках прошедшей на прошлой неделе Женевской выставки EBACE-2015 подписала соглашение о поставке первого самолета PC-12 клиенту из России.

В компании не стали раскрывать имя заказчика, ссылаясь на конфиденциальность. Известно лишь, что воздушное судно имеет VIP компоновку 6+2 и будет включать ряд новейших разработок компании Pilatus. Поставка запланирована на конец 2015 года.

Также в рамках EBACE-2015 Nesterov Aviation объявила о скором открытии сервисного центра для обеспечения спроса на услуги ТОиР российских эксплуатантов популярных турбопропеллеров на территории аэропорта «Орел-Южный» в городе Орел, Орловской области.

По мнению генерального директора Nesterov Aviation Окладникова, прошедшая выставка EBACE-2015 стала весьма успешной для компании и в ближайшее время планируется анонсировать ряд других соглашений с отечественными заказчиками.



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

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

## Сан-Марино впервые выдало сертификат эксплуатанта

Авиационный регистр одного из самых маленьких государств в мире — Республики Сан-Марино — впервые за время своего существования выдал сертификат эксплуатанта, пишет издание Corporate Jet Investor. Его обладателем стало европейское представительство канадского делового оператора ACASS.

Как пояснили в канадской компании, полученный сертификат дает ей право на коммерческую эксплуатацию самолетов, находящихся под ее управлением. Сами воздушные суда должны быть также зарегистрированы в Сан-Марино (префикс T7).

Почему ACASS выбрал регистр именно Сан-Марино, оператор не пояснил. Впрочем, в компании отметили, что этот регистр предлагает «конкурентоспособные цены».

Согласно уставу регистра Сан-Марино, для получения коммерческого сертификата эксплуатанта главный офис оператора (или его подразделения) должен

располагаться на территории республики. Учитывая, что в Сан-Марино нет ни одного аэропорта, база эксплуатанта может располагаться за ее пределами.

По данным Aviation International News, авиационный регистр Сан-Марино был создан в 2001 г. В конце 2012 г. управление над ним было передано американской компании Aviation Registry Group (ARG). На момент подписания соглашения с ARG, целью которого было повышение привлекательности регистра Сан-Марино, в нем числилось около 40 легких бизнес-джетов. Осенью 2013 г. регистр отчитался о внесении еще 63 самолетов, базирующихся в Дубае.

Компания ACASS, главный офис которой расположен в Монреале, была создана в 1994 г. Ее представительства расположены в Великобритании, ОАЭ, Мексике и США. Число самолетов, находящихся под управлением оператора, не раскрывается.

*Источник: АТО*



**Крылья Вашего бизнеса**

Центры деловой авиации в Москве и Санкт-Петербурге

Реклама



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

**АВИА ГРУПП НОРД**  
деловая авиация

АФТН:  
УЛАНУДЭ

**АВИА ГРУПП**  
ГРУППА КОМПАНИЙ

АФТН  
УУБЕАХНЬ

**8 800 234 10 01**

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

## Сверхзвук за \$120 млн.

Совет директоров Aerion Corporation санкционировал начало продаж сверхзвукового бизнес-джета AS2 в 2015 году по цене \$120 млн. Первые 50 клиентов получат специальные цены и другие льготы, доступные только для этого первого транша заказов.

«Это еще один шаг вперед для Aerion», - отметил председатель компании Роберт М. Басс. «Мы сделали предложение фокусной группе пользователей деловой авиации с прогрессивным мышлением получить возможность летать быстрее и войти в историю, когда мы вновь предложим гражданский сверхзвуковой полет».

Недавно компания Aerion Corporation взяла на работу Эрнеста Эдвардса, бывшего президента Embraer Executive Jets, который занял должность старшего вице-президента и главного коммерческого директора.

«У нас намечается несколько очень интересных дискуссий с путешественниками, которые высоко ценят свое время», - говорит он. «Они могут сэкономить три часа на маршруте между Парижем и Вашингтоном

и шесть с половиной часов между Сан-Франциско и Сингапуром. Это преимущество в скорости должно стать достаточно значимыми для них».

Компания продолжает расширять инженерную структуру и углублять связи с Airbus Group, с которой заключено партнерское соглашение. Компании участвуют в фазе совместной технической проработки и уточнения конструкции AS2. Aerion в марте переехал в новый и просторный офис в Рино, штат Невада, который вместит растущее количество сотрудников и обеспечит пространство инженерам Aerion и Airbus для совместной работы.

Сейчас компания готовится к новым низкоскоростным испытаниям AS2 в аэродинамической трубе. Тесты будут проходить в сентябре в аэродинамической трубе университета Вашингтона.

«Мы уже достигли значительного прогресса в формировании внешнего и внутреннего облика AS2», - говорит генеральный директор Aerion Дуг Николс.



*Бережный уход*

## УХОД ЗА ИНТЕРЬЕРОМ И ЭКСТЕРЬЕРОМ ВАШЕГО БИЗНЕС ДЖЕТА

- КАЧЕСТВО
- ОТВЕТСТВЕННОСТЬ
- ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД



ЧЛЕН  
ОБЪЕДИНЕННОЙ  
НАЦИОНАЛЬНОЙ  
АССОЦИАЦИИ  
ДЕЛОВОЙ  
АВИАЦИИ

Объединенная Национальная Ассоциация Деловой Авиации



Russian United Business Aviation Association

МОСКВА. АЭРОПОРТ "ШЕРЕМЕТЬЕВО"

## Jet Transfer на EBACE 2015

Компания Jet Transfer, официальный представитель Cessna Aircraft и Bell Helicopter на территории России, Украины и Казахстана, приняла участие в юбилейной 15-ой ежегодной конференции и выставке «European Business Aviation Convention & Exhibition 2015», которая традиционно прошла в Женеве в период с 19 по 21 мая 2015 года.



На EBACE 2015 приняли участие более 500 компаний. Компания Jet Transfer была представлена в рамках стенда Avinode наряду с известнейшими компаниями Европы и Америки. В течение выставки стенд компании посетило множество партнеров и потенциальных клиентов, что говорит о неизменной заинтересованности в деятельности компании.

«Мы получили колоссальную отдачу от выставки в этом году! EBACE это уникальная возможность пообщаться с нашими европейскими коллегами, клиентами и партнерами. В течение выставки прошли стратегически важные переговоры с нашими деловыми партнерами, которые благотворно скажутся на дальнейшем развитии бизнеса. Также в рамках выставки был заключен ряд договоров», - сообщает Александр Евдокимов, генеральный директор компании Jet Transfer.

## Capital Handling принял участие в юбилейной EBACE-2015

В период с 19 по 21 мая 2015 года в Женевском выставочном центре Palexro прошла ежегодная, пятнадцатая по счету, выставка EBACE. В этом году EBACE-2015 посетили около 13000 человек, а свои экспозиции в выставочных залах и на открытых площадках представили более 500 компаний, из 50 стран. На статической экспозиции выставки было представлено 60 самолетов бизнес-авиации.

Ведущий латвийский провайдер услуг деловой авиации Capital Handling уже в третий раз подряд принимал участие в EBACE с собственным стендом. Целью участия компании в выставке является продвижение своих услуг, ознакомление существующих и потенциальных клиентов с нововведениями и перспективными проектами развития на территории международного аэропорта «Рига».

Как рассказали BizavNews в Capital Handling, помимо продвижения собственных услуг, а именно первой в Балтии полной базы наземного обслуживания FBO Capital Handling, а также частного пассажирского терминала, представители компании активно предлагали услуги своих деловых партнеров в сфере недвижимости, финансов, гостиничного и ресторанного бизнеса, косметологии, автоиндустрии, отрасли спорта и отдыха. В рамках выставки было проведено большое количество встреч, которые способствовали личному знакомству с представителями компаний, и уже привели к заключению ряда перспективных договоров сотрудничества, а также подтвердили увеличившийся интерес к Риге, как к одному из значимых центров бизнес-авиации северной Европы.

«Участие в выставке EBACE-2015 стало отличной возможностью для Capital Handling укрепить свою позицию на рынке бизнес-авиации и репутацию поставщика сервиса высшего качества, ориентирован-

ного на потребности клиента среди ведущих профессионалов отрасли Европы. Одновременно компания проинформировала о главных акцентах развития предприятия и всей инфраструктуры на территории аэропорта «Рига» в сфере технического развития обслуживания частных воздушных судов. Проект развития инженерно-технической базы, реализация которого намечена на ближайшие 1,5 года, – один из приоритетов дальнейшего развития Capital Handling. В ближайшие пару лет это позволит компании стать одним из самых больших центров бизнес-авиации в Восточной Европе», - прокомментировали BizavNews в Capital Handling.



## UAS и TJS подписали соглашение о партнерстве

Ведущий австрийский оператор Tyrolean Jet Services подписал соглашение о партнерстве с провайдером услуг по обслуживанию рейсов бизнес-авиации из ОАЭ – UAS International Trip Support (UAS). Согласно сообщению компаний, UAS будет осуществлять оперативную помощь при планировании рейсов, топливообеспечение и хендлинговые услуги для австрийского оператора по всему миру, включая США, ЮАР, ОАЭ, Индию, Китай, Кению, Нигерию и Гонконг.

Компания UAS со штаб-квартирой в Дубае была основана в 2000 году. Сейчас компания имеет представительства в США, Африке (Нигерия, Кения и ЮАР), на Ближнем Востоке, в Китае и ряде стран СНГ, предлагая весь спектр услуг, начиная от планирования маршрута и заканчивая наземным обслуживанием и выполнением чартерных рейсов по всему миру. Компания имеет договорные отношения с крупными топливозаправочными провайдерами, благодаря чему,

со слов представителей UAS, авиационный керосин во многих аэропортах доступен клиентам по весьма привлекательным ценам.

Отделы корпоративных полетов, VIP-персоны и операторы, обеспечивающие перевозки в сегменте деловой авиации по всему миру, выбирают экспертов компании UAS, чтобы ориентироваться в возникающих сложностях, минимизировать риски и решать множество задач, которые должны быть выполнены, чтобы обеспечить все так, как планировалось, наиболее безопасным и эффективным способом.

На рынке деловой авиации компания Tyrolean Jet Services работает с 1978 г. В начале это был отдел корпоративных перелетов компании Swarovski (производитель синтетических кристаллов и ювелирных изделий из них), однако в дальнейшем перевозки выросли в самостоятельный бизнес.



Фото: Дмитрий Петроченко

## Любой бизнес-джет в паре касаний



Upcast JetBook



Перейдите прямо на страничку приложения, воспользовавшись камерой вашего iPad и размещенным слева QR-кодом. Или наберите Upcast JetBook в App Store.



## King Air оборудуют современной авионикой

В ходе европейской выставки бизнес-авиации EBACE 2015 компания Beechcraft Corporation (входит в Textron Aviation) сообщила, что турбовинтовые самолеты серии King Air будут стандартно оснащаться системами авионики Rockwell Collins Pro Line Fusion. Сертификация для всех трех моделей King Air (250, 350i/ER и C90GTx) состоится в ближайшие месяцы.

Кроме того, Beechcraft отмечает, что улучшения коснутся функциональности кабин самолетов. «Мы развиваем опыт использования знаменитой линейки турбовинтовых самолетов пилотами и пассажирами путем включения новейших технологий в кабину и салон», - сказал Кристи Таннахилл, старший вице-президент подразделения Beechcraft, отвечающего за разработку конструкции и дизайн интерьеров турбовинтовых самолетов. «Владельцы/операторы полюбят наши предложения по увеличению ценности и безопасности самолетов, пассажиры смогут наслаждаться дополнительными стандартными функциями кабины, а новая авионика Pro Line Fusion поможет пилотам быстро и легко управлять полетом своих King Air».

Pro Line Fusion для King Air включает три взаимозаменяемых сенсорных дисплея высокого разрешения диагональю 14 дюймов. Экраны имеют курсорное управление и позволяют выполнять планирование полета. Контрольные карты проверок интегрированы. Встроенная система синтетического видения предоставляет картинку с самым высоким на сегодняшний день разрешением. Открытая архитектура с интуитивно понятным интерфейсом повышает возможности управления информацией. Имеет функцию «движущейся карты». Ввод данных осуществляется при помощи стандартной клавиатуры. Pro Line Fusion значительно увеличивает автоматизацию полетных процессов и безопасность полетов, предоставляя возможность подключения к интернету.

Выпуск модернизированных King Air 250 планируется начать в третьем, 350i/ER – в четвертом квартале текущего года, а King Air C90GTx с новой авионикой можно будет купить в начале 2016-го года. Предлагается и апгрейд существующей авионики Pro Line 21 до версии Fusion. Операцию можно осуществить в любом сервисном центре Textron Aviation.



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)  
+7 966 075 11 11 (24 часа)

www.intercba.ru  
e-mail: info@intercba.ru

## Nextant 400XTi получит автомат тяги

Автомат тяги AutoPower компании Safe Flight, который был выбран для самолетов Nextant 400XTi, в настоящее время находится в заключительной стадии сертификации. Поставки готовых систем для установки на самолетах планируется начать в конце этого месяца. Nextant сообщает о значительном интересе к автомату тяги при заказе новых 400XTi, однако эта система также может быть установлена на эксплуатирующиеся 400XT/XTi.

Компания PlaneSense стала стартовым заказчиком Nextant 400XTi с системой AutoPower, имея твердый заказ на два самолета и опцион еще на три. Два неназванных клиента также выбрали для своих новых 400XTi эту опцию.

«Мы активно демонстрируем эту систему нашим текущим и потенциальным клиентам, и они очень хорошо отреагировали на нее», - говорит президент Nextant Aerospace Шон МакГью. «Мы всегда ищем, как повысить безопасность и производительность наших самолетов, и система AutoPower компании Safe Flight делает именно это, согласовывая требования наших клиентов с возможностями нашего продукта. Результатом стал полноценный автомат тяги, оптимизированный для нашего самолета».

Автомат тяги компании Safe Flight уменьшает нагрузку на экипаж, позволяя поддерживать заданную скорость, что обеспечивает более стабильные заходы на посадку. На сегодняшний день системы AutoPower установлены на более 10000 различных самолетов.



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

WWW.FORTAERO.COM

JET PRIVÉ AU PRIX  
D'UN HÉLICO

ЧАСТНЫЙ САМОЛЁТ  
ПО ЦЕНЕ ВЕРТОЛЁТА

400XTi // \$5.5M

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



## Приморские Н125 получили регистрацию

Два вертолета, приобретенные для санитарной авиации Приморья, получили свидетельства о регистрации в Росавиации. В документах зарегистрировано право собственности на воздушные суда, принадлежащие Администрации края, и право на хозяйственное ведение вертолетами – КГУАП «Пластун Авиа», сообщает официальный сайт Администрации Приморского края.

Также самолеты получили бортовые номера. Сейчас идет процесс регистрации радиомаяков, которыми оборудованы воздушные суда.

Как сообщил директор КГУАП «Пластун Авиа» Виталий Юшин, в эти дни началась процедура согласования организации конкурса на определение компании-эксплуатанта приморских вертолетов. Планируется, что он будет определен в течение 1,5 месяцев.

Как сообщили в департаменте промышленности и транспорта Приморского края, для вертолетов уже приобретены двое носилок, которые будут установлены в салонах воздушных судов. С краевым депар-

таментом здравоохранения согласован список необходимого медицинского оборудования для оснащения вертолетов. Поставщика оборудования определят в течение месяца, в ближайшие дни будет объявлен конкурс.

По словам Виталия Юшина, после завершения всех необходимых процедур, вертолеты начнут летать по краю. Планируется, что санитарные воздушные суда выйдут на маршруты в конце июня.

Напомним, для нужд санитарной авиации в Приморье приобретены два вертолета Airbus Helicopters Н125 (ранее AS-350 В3е). Этот тип воздушных судов активно используется как для медицины катастроф, так и для полиции, и для пожарных служб во всем мире. Одно из главных преимуществ этих вертолетов – «лыжные» шасси, позволяющие сесть практически на любую площадку.

Один вертолет будет базироваться во Владивостоке, второй – в поселке Кавалерово. Первый будет покрывать всю южную и центральную часть края, второй – северную и северо-западную. Будет проработана цепочка действий от звонка пострадавшего до пилота вертолета и бригады «скорой помощи».

Отметим, вертолеты для санитарной авиации приобретаются по распоряжению Владимира Миклушевского. Как заявил глава края, «медики знают, что такое «золотой час», когда для сохранения жизни важна каждая секунда – помощь должна быть предоставлена максимально оперативно».

При помощи вертолетов людей смогут оперативно доставлять в один из 11 специализированных медицинских центров, расположенных в различных муниципальных образованиях Приморья.



**THINK BUSINESS\***

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



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

\*думайте о бизнесе



## Superjet – для деловой авиации

Международная компания Air Charter Service зафрахтовала самолет российского производства Sukhoi Superjet 100 для одного из своих полетов.

Полет осуществлялся в рамках выполнения заказа клиента компании, который праздновал день рождения супруги на вилле в одном из городов северной Африки. Всего для празднования было забронировано три перелета, один из них на самолете Sukhoi Superjet 100-95B. Данный рейс доставлял музыкальный коллектив из России, который с успехом выступил на торжестве.

Представители компании Air Charter Service отметили, что они первый раз бронировали эту модель российского самолета для перелета своих клиентов, и «все остались просто в восторге от качества и комфорта данного самолета».

Компания Air Charter Service — признанный мировой лидер в области бизнес авиации. Компания была основана в 1990 году в Лондоне Крисом Личем (Chris Leach). В 1995 году был открыт офис в Москве, который стал первым офисом за пределами Великобритании. На сегодняшний день компания имеет 17 офисов на 5 континентах, в том числе 3 офиса в России и СНГ: в Москве, Санкт-Петербурге и в Казахстане.

Основными направлениями ACS являются пассажирские и грузовые частные авиаперевозки. Компания имеет доступ к 50 000 частным воздушным судам по всему миру, от вертолетов и небольших бизнес-джетов до трансконтинентальных авиалайнеров. В числе клиентов и корпоративных партнеров ACS находятся крупные банки, добывающие компании, правительства и королевские династии, заметные деятели культуры и бизнеса.

## TUI Travel получит роскошный лайнер для кругосветок

Туристический оператор TUI Travel и TAG Aviation подписали контракт, по которому последний приступает к разработке интерьера самолета Boeing 757-200, предназначенного для кругосветных туристических маршрутов. Оператором эксклюзивных рейсов будет «дочка» TUI Travel - TCS World Travel.

После монтажа интерьера самолет, который обычно перевозит более 200 пассажиров, получит эксклюзивный салон на 52 человека, специально разработанный итальянским дизайн-бюро Lacobucci. Каждое пассажирское место уникально – оборудовано доступом в интернет через Wi-Fi и персональными iPad с доступом к широкому ассортименту развлечений. Особый шик самолету добавит оригинальная ливрея, с преобладанием черных цветов. Покраской займется британская компания Air Livery, которая имеет богатый опыт работы с самолетами, включая корпоративные и бизнес-джеты. Яркий пример – ливрея Boeing 767 Романа Абрамовича.

На Boeing 757 все чаще делают ставку крупные международные операторы. Так, канадский оператор сети отелей класса люкс Four Seasons Hotels & Resorts предлагает на рынке аналогичную услугу – кругосветное путешествие на борту самолета Boeing 757-200ER в компоновке на 52 места в премиум-классе. Кстати, интерьер самолета также создавался с участием TAG Aviation более года.

Планы предстоящих полетов TCS World Travel еще верстаются, а Four Seasons Hotels & Resorts выполняет рейсы на Boeing 757 уже полтора года. Стандартный тур, предлагаемый гостям Four Seasons (если, конечно, можно назвать стандартным путешествие на уникальном самолете), предполагает 24-дневное кругосветное путешествие с остановками в 10 странах мира. В каждой из них путешественникам предлагается VIP-отдых в гостиницах сети Four Seasons и организована культурная программа с посещением местных достопримечательностей.



## В NetJets меняется руководство

В долевым операторе NetJets проходит реорганизация в руководстве компании. Джордан Ханселл ушел с поста председателя и главного исполнительного директора оператора. На его место назначен Адам Джонсон, долгое время работавший в американской штаб-квартире компании, который уволился месяца назад. Кроме того, возвращается в качестве президента и главного операционного директора Билл Ное, который ушел из NetJets два месяца назад.



В 2011 году Джордан Ханселл заменил в NetJets Дэвида Сокола, и он помог компании пройти через экономический кризис и вывел ее в прибыльность. Под руководством Ханселла NetJets разместила заказы и опционы на бизнес-джеты Bombardier и Cessna почти на \$ 10 млрд. в рамках 10-летней программы обновления флота компании, которая началась во время руководства Дэвида Сокола. Эти заказы включают 275 самолетов Challenger 350 и 650, для которых NetJets стал стартовым заказчиком.

Тем не менее, правление Ханселл было омрачено трудовыми спорами с пилотами компании, которые в этом году провели акцию протеста на ежегодном собрании Berkshire Hathaway, требуя более высокую оплату и улучшение условий работы.

## Китайская оттепель?

Крупнейший провайдер услуг деловой авиации Shanghai Hawker Pacific Business Aviation Service Centre (SHPBASC) отмечает некоторое оживление на китайском рынке деловой авиации. В целом, в первом квартале 2015 года компания показала рост трафика на 8%, что свидетельствует о некоторых позитивных трендах, которые наметились после вступления в силу антикоррупционного закона. Однако, больше всего прибавили международные рейсы, особенно в период проведения крупных мероприятий, например, Shanghai Auto Show или Formula One Grand Prix, а сегмент ТОиР вырос и вовсе на 15%.

В апреле через FBO SHPBASC было обслужено более 600 рейсов, что является абсолютным рекордом за всю тридцатилетнюю историю компании. Что касается внутренних перелетов, то здесь зафиксирован формальный рост в 0,4%. Как отмечают эксперты SHPBASC, скорее всего рост продолжится, хотя и не такими темпами, как пару лет назад. Главный аргумент этих прогнозов – реформа управления воздушным пространством, направленная на развитие авиационной промышленности Китая, которая вступила в решающую стадию и грандиозные планы строительства аэропортов для авиации общего назначения в Китае.

Согласно данным компании, на 1 мая 2015 года на территории материкового Китая насчитывалось 252 бизнес-джета, что на 11% больше по сравнению с прошлым годом. Количество предприятий, которые занимаются услугами, связанными с административными самолетами, составляет 47, среди них в Пекине расположено 14. Гуандун и Шанхай заняли второе и третье места по числу обслуживающих компаний.

Сейчас SHPBASC предоставляет услуги в двух шанхайских аэропортах – Pudong International Airport и

Hongqiao International Airport, и является совместным предприятием, созданным администрацией шанхайских аэропортов (Shanghai Airport Authority) и авиационной сервисной компанией Hawker Pacific. Сейчас производственные мощности компании включают в себя технический центр площадью в 4000 кв.м. и FBO. И именно на услугах ТОиР SHPBASC планирует сфокусироваться в ближайшее время. Уже скоро компания первой на материковом Китае получит сертификат Part 145 авиационных властей острова Мэн, что позволит существенно нарастить клиентскую базу. Следующий шаг – аналогичные сертификаты Каймановых и Бермудских островов, Гонконга и Макао.



## «Вертолетам России» найдут стратега

Гендиректор «Ростеха» Сергей Чемезов не видит сейчас смысла проводить IPO «Вертолетов России», считает более выгодным привлечь стратега и продать ему часть актива.

«Мы давно могли бы провести IPO «Вертолетов России». В 2011 году у нас было уже все подготовлено, но потом начался спад экономики, и по понятным причинам мы остановились с размещением. Сейчас нет смысла проводить IPO, выгоднее найти стратегического инвестора и продать ему часть актива. Мы давно в переговорах с итальянской AgustaWestland (входит в холдинг Finmeccanica), у нас с ними успешно работает СП. А если бы мы объединились, то стали бы крупнейшим производителем вертолетов в мире», - сказал Чемезов в интервью газете «Ведомости», опубликованном в понедельник.

По словам Чемезова, пока переговоры с AgustaWestland не завершены и преждевременно говорить о синергии. «Мы создали СП в России и производим вертолеты здесь. Мы предлагали обменяться пакетами акций по 25%. Но сейчас у них ситуация непростая, поэтому о четких параметрах сделки говорить пока не приходится», - отметил Чемезов.

Среди возможных стратегических партнеров для «Вертолетов России» Чемезов также назвал Eurocopter и аналогичных ему производителей. «Может быть интересным сотрудничество с фондами: мы начинали вести переговоры с арабскими фондами, но они взяли паузу, когда появились санкции», - отметил он.

*Источник: РИА Новости*

## В мае Bombardier поставил 13 деловых самолетов

В мае 2015 года канадский авиапроизводитель Bombardier Business Aircraft (подразделение по производству деловых самолетов Bombardier Aerospace) поставил заказчикам 13 бизнес-джетов. В последний весенний месяц заказчики получили три самолета Global 5000 (два самолета переданы клиентам из США, один – из Португалии), три самолета Global 6000 (Мальта, Португалия, США), один Challenger 605 (Мальта) и шесть Challenger 300/350 (пять самолетов переданы клиентам из США, один в Португалию). Львиная доля поставок пришлась на NetJets и ее «дочку» NetJets Europe.

Традиционно данные по майским поставкам самолетов семейства Learjet поступают позже, в конце июня. Согласно отчету производителя, в первом квартале 2015 года Bombardier Business Aircraft получил доход \$1,537 млрд., что на 4% больше, чем годом ранее (\$1,474 млрд). Операционная прибыль подразделения выросла на 7% и составила \$96 млн. Всего в течение отчетного периода компания поставила 45 деловых самолетов против 42-х в первом квартале прошлого года. Однако количество чистых заказов в первом квартале 2015 года значительно сократилось по сравнению с прошлым годом – получено 19 заказов на бизнес-джеты в этом году и 46 в первом квартале 2014 г.

В подразделении Business Aircraft отмечают слабость рынка в некоторых регионах, в частности в Латинской Америке, Китае и России, что привело к снижению заказов из этих регионов. В связи с этим компания планирует скорректировать темпы производства в соответствии со спросом, и в настоящее время менеджмент оценивает влияние этого на занятость сотрудников.

В январе 2015 года Bombardier решила приостановить программу Learjet 85, и в результате под сокращение попали почти 1000 сотрудников на заводах в Керетаро, Мексика, и Вичита, США.

Тем не менее, компания сообщает и о позитивных событиях начала 2015 года. Так, успешно совершил первый полет первый серийный Challenger 650. Также производитель продолжает работать над программой Global 7000/8000: сейчас идет сборка первого опытного самолета для летных испытаний.

В прошлом году производитель поставил 290 самолетов, включая 204 бизнес-джета, 84 коммерческих самолета и два самолета-амфибии. Эти результаты представляют собой рост на 22% по сравнению с поставками 2013 года: 238 самолетов (180 бизнес-джетов, 55 коммерческих и три самолета-амфибии).



## ACS открывает новый офис

Компания Air Charter Service открыла в Женеве свой седьмой европейский операционный офис. Швейцарский филиал – 19-й глобальный офис ACS.

Энди Кристи, директор подразделения частных самолетов, комментирует: «Понимание необходимости офиса в Швейцарии к нам пришло несколько лет назад, и сейчас настало подходящее время, чтобы совершить этот шаг, сформировав клиентскую базу в Швейцарии с помощью наших французских и немецких подразделений».

«Мы выбрали Женеву, так как это важный центр частной авиации и популярное место для многих наших клиентов – мы выиграем от проживающих здесь людей. Многие из наших нынешних клиентов распложены здесь, и теперь мы не только ближе к ним, но также можем получить новых потенциальных клиентов, до настоящего момента нам недоступных. Мы надеемся, что местная компания и банковские счета помогут привлечь больше клиентов, которые предпочитают местный сервис. Такое у нас уже было во многих других наших офисах», - говорит Энди Кристи.

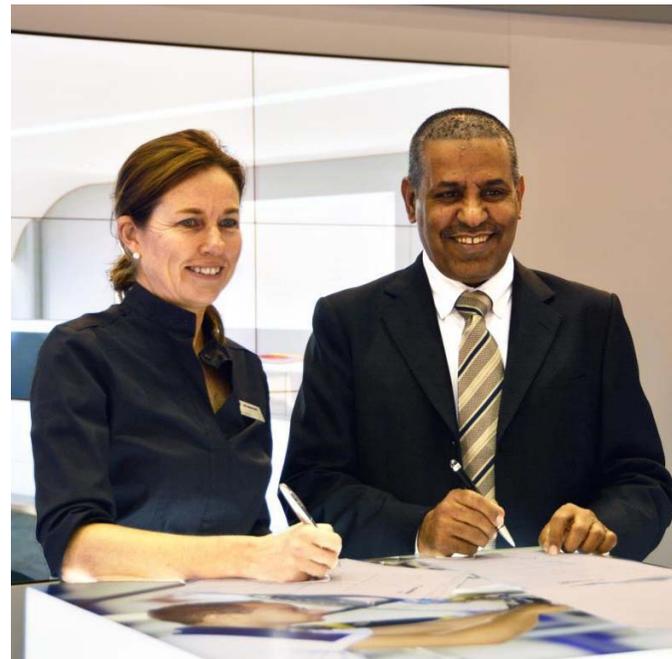
По словам компании, сотрудники нового офиса работали последние шесть месяцев в офисах Air Charter Service в Лондоне, Париже и Франкфурте, прежде чем переехать 11 мая на новое место и начать подготовку к открытию подразделения.

В ближайшие девять месяцев компания планирует открыть еще два филиала.

## NasJet поработает с Jet Aviation

Бизнес-оператор из Саудовской Аравии NasJet и Jet Aviation подписали соглашение, по которому саудовская компания получает возможность обслуживания своих рейсов через глобальную сеть FBO Jet Aviation. Сейчас Jet Aviation имеет 19 собственных комплексов по всему миру.

FBO Jet Aviation располагают всем необходимым: VIP-терминалы, конференц-залы, бизнес-услуги, комнаты отдыха для пассажиров и экипажей, комнаты подготовки экипажей, таможенные и пограничные посты, и т.д. Комплексы также обеспечивают линейное и техническое обслуживание воздушных судов.



Моника Бойш, глава Jet Aviation FBO Services, EMEA & Asia, и Саад аль-Азвари, генеральный директор NasJet

Оба партнера довольны заключенным соглашением. NasJet - крупнейший оператор региона. Сейчас в управлении компании находятся более 70-ти бизнес-джетов (включая BBJ3, Gulfstream G650), а согласно плану до 2017 года их количество должно увеличиться вдвое. По словам главы компании Саада аль-Азвари, NasJet входит в топ-20 компаний по воздушному флоту, находящемуся как в собственности, так и в управлении. «Клиенты охотно передают свои воздушные суда под управление нашей компании. И вдвойне приятно, что в последнее время прослеживается устойчивая тенденция роста клиентов вне зоны Персидского залива. Также мы очень внимательно относимся и к собственному флоту. Развитие чартерных перевозок и долевого владения – одна из основных задач нашего развития», - комментирует г-н аль-Азвари.

Компания NasJet была образована в 1999 году и базируется в Международном аэропорту Эр-Рияд, а также в ряде европейских аэропортов. Помимо выполнения чартерных рейсов и управления воздушными судами, перевозчик активно работает на рынке купли-продажи, долевого владения и технического обслуживания.

Для Jet Aviation важен и последний договор NasJet, а именно, так называемый «ближневосточно-европейский альянс», который был заключен в декабре 2014 года между саудовской компанией и Luxaviation Group. Новый альянс стал вторым по величине в мире по парку воздушных судов (более 150 бизнес-джетов) с представительствами на трех континентах. Согласно подписанным документам, партнеры оптимизируют портфолио услуг и применяют единый ценообразующий механизм. А самое главное – NasJet получил реальный доступ на европейский рынок.

## Air BP пришла в Польшу

Крупнейший провайдер услуг по топливообеспечению Air BP сообщает о подписании соглашения с польской нефтяной компанией LOTOS Group о создании совместного предприятия LOTOS - Air BP Polska, где доли партнеров распределены поровну.

В соответствии с достигнутыми договоренностями Air BP начинает работать в крупнейших польских аэропортах: в Варшаве (WAW), Гданьске (GDN), Катовице (KTW) и Люблине (LUZ). Параллельно партнеры запускают и всемирно известный продукт Air BP – Sterling Card, который дает операторам и частным владельцам существенную скидку на приобретаемое топливо. К услугам клиентов LOTOS - Air BP Polska предлагает топливо марок Jet A-1 и Avgas 100LL. В период запуска программы компания Air BP делает существенные скидки при приобретении топлива от 15 тонн.

Также партнеры вводят услугу приобретения авиационного топлива через сайт Air BP. Сейчас провайдер заканчивает сертификацию специальной техники и персонала и в середине июня приступает к работе. Комментируя данный контракт, партнеры особо отмечают увеличение количества рейсов деловой и авиации общего назначения в Польше и надеются на большой спрос в будущем.

Air BP также предлагает держателям Sterling Card существенные скидки при заправке и в других восточноевропейских городах аэропортах, включая Прагу, Братиславу, Будапешт и ряде других.

В настоящее время Sterling Card наиболее известный продукт Air BP. Услуги по карте доступны в более чем 600 аэропортах по всему миру (45 стран).

## Falcon Aviation Services получил два AW189

Falcon Aviation Services (бизнес-оператор и транспортная компания из ОАЭ) получил два вертолета AgustaWestland AW189, которые будут задействованы в офшорных перевозках. Два вертолета с бортовыми номерами A6-FHB и A6-FHC уже отправились из Италии в ОАЭ, и в конце следующей недели начнется их эксплуатация.

Это не первая поставка AW189 в страны Залива. Ранее две новые машины получил катарский оператор Gulf Helicopters, принадлежащий компании Qatar Petroleum. Gulf Helicopters самый крупный заказчик AW189 в регионе. Полтора года назад компания подписала твердый контракт с AgustaWestland на поставку 15-ти вертолетов до 2017 года.

Поставленные в Falcon Aviation Services вертолеты имеют стандартную компоновку, рассчитанную на

перевозку 16 пассажиров. Однако производитель по желанию заказчика может установить 18 посадочных мест или наоборот расширить пространство, сократив их количество до 12-ти. Такой салон, в сочетании со скоростью и дальностью полета вертолета, а также сравнительно небольшой стоимостью пассажиромилы, делают AW189 идеальным выбором и альтернативой более дорогим 19-местным вертолетам, предназначенным как для VIP и корпоративных пассажирских перевозок, так и для различных миссий.

Сейчас парк Falcon Aviation Services состоит из вертолетов Airbus Helicopters EC-135 HERMES, Bell 412EP, AgustaWestland A109S Grand, Eurocopter EC-130B4, а также самолетов Embraer Lineage 1000, Embraer Legacy 600 и Gulfstream G450. Оператор базируется в Al Bateen Executive Airport, где совместно с Dhabi Jet эксплуатирует собственное FBO.



## «Наступление» на Россию

Итальянский производитель Piaggio Aerospace (ранее – Piaggio Aero Industries) планирует существенно увеличить свое присутствие в России. В течение ближайших лет производитель рассчитывает поставить до шести турбовинтовых самолетов нового поколения Avanti EVO. Об этом BizavNews рассказал Филиппо Тритони, директор по маркетингу и продажам Piaggio Aero в странах СНГ. В настоящее время Piaggio Aerospace работает с отечественными клиентами, переговоры по приобретению самолетов ведутся активно, но находятся в различных стадиях согласования. Г-н Тритони не раскрывает имена клиентов, ссылаясь на конфиденциальность переговоров.

«Наши новые владельцы – холдинг Mubadala из ОАЭ, относят российский рынок к одному из приоритетных. В этом году мы закончили процесс реструктуризации бизнеса и определились с приоритетами и бизнес-планом, и вплотную занялись перспективными рынками. В период экономического спада у нас было два негативных фактора. Это противоречие стратегий акционеров и слабый рынок бизнес-авиации. Сейчас Mubadala взяла контроль над Piaggio, и у нас есть четкая и твердая стратегия, которая концентрируется на оборонном сегменте и бизнес-авиации. Агрессивная маркетинговая политика – главный инструмент для укрепления позиций. Параллельно переговорам с российскими клиентами мы планируем организовать несколько демонстрационных полетов», - говорит г-н Тритони.

Итальянский производитель планирует в текущем году поставить заказчикам семь Avanti EVO, в 2016 году – как минимум десять. Уже в июле текущего года производитель планирует получить сертификат FAA, что позволит выйти на американский рынок. Пока у Piaggio есть сертификаты типа Индии и EASA.

## Дилерская сеть Pilatus Aircraft растет

На прошлой неделе Pilatus Aircraft сообщил о назначении компании Air Alliance GmbH официальным представителем по продажам нового бизнес-джета PC-24 в Австрии и Германии. Ранее Air Alliance GmbH получил статус официального дилера самолета PC-12.

Air Alliance базируется в аэропорту Зигерланд (аэропорт расположен между Франкфуртом и Кельном) и работает в сфере бизнес-перевозок с 1993 года. В управлении компании Air Alliance находится специализированный центр технического и сервисного обслуживания, а также собственная летная школа. Кроме этого, компания является ключевым игроком на немецком рынке авиационных медицинских услуг. Флот «летающих скорых помощи» насчитывает семь реактивных и турбовинтовых самолетов.

По словам генерального директора Air Alliance Вольфганга Кромбаха, новый PC-24 идеален для Австрии и Германии, где очень много грунтовых аэродромов.

Самолет может эксплуатироваться с коротких взлетно-посадочных полос, а его дальность позволяет выполнять полеты даже в отдаленные регионы. «Новый бизнес-джет является идеальным решением в силу своей универсальности. Еще одним серьезным фактором становятся эксплуатационные расходы. Мы надеемся, что наш опыт и клиентская база напрямую повлияют на продажи самолетов наших швейцарских партнеров», - комментирует Вольфганг Кромбах.

Сейчас Pilatus Aircraft обеспечен производством PC-24 на три года. Напомним, что на майской выставке EBACE-2014 Pilatus Aircraft открыла прием заказов на PC-24, стоимостью \$8,9 млн. По сообщению производителя, в течение первых двух дней работы выставки портфель заказов пополнился на 84 самолета. Таким образом, все слоты на поставку PC-24, запланированные между началом поставок в 2017 году и до конца 2019, были проданы.



## «Московское Небо» получило в управление AW139

Российская компания «Московское Небо» приступила к эксплуатации в интересах частного клиента нового двухдвигательного вертолета среднего класса AgustaWestland AW139, произведенного в России на заводе «ХелиВерт» в подмосковном Томилино. «Это четвертый вертолет, собранный в России. Новое воздушное судно будет базироваться в Москве и эксплуатироваться в интересах частного заказчика. Поставленный вертолет имеет VIP-конфигурацию», – прокомментировал BizavNews генеральный директор компании «Московское Небо» Игорь Бубловский.

ООО «Московское небо» было образовано в марте 2006 г. За почти десятилетнюю историю компания заслужила репутацию профессионального и надежного партнера, что позволило занять одну из ведущих позиций в сфере деловой авиации. Среди клиентов «Московского Неба» – известные российские и зарубежные компании (ОАО «ФосАгро», «АЛРОСА», ОАО «Российские сети», «Росатом», ОАО «Авиационная холдинговая компания «Сухой» и др.), которым предоставляется широкий спектр услуг по организации воздушных перевозок, менеджменту авиационных активов, консалтингу, сопровождению сделок купли-продажи воздушных судов.

Одним из основных направлений работы компании является брокерская деятельность в области продажи чартерных авиаперевозок. Под управлением компании «Московское небо» находятся более 10 воздушных судов деловой авиации (Global 6000, Global 5000, Gulfstream V, Gulfstream G450, Fokker 100 Executive Jet, Airbus A319CJ) и значительную часть рейсов компания организует на самолетах собственного флота. ООО «Московское небо» является членом Объединенной национальной ассоциации деловой авиации (ОНАДА) и имеет аккредитацию брокера деловой авиации.



AW139 является представителем нового поколения двухдвигательных вертолетов среднего класса. AW139 обладает высокими показателями экономичности, превосходными летно-техническими характеристиками, многофункциональностью применения и непревзойденным уровнем надежности. AW139 способен перевозить до 15 пассажиров на предельной скорости, в самом просторном и комфортабельном салоне своего класса вертолетов. Он обладает максимальной взлетной массой 6400 кг, крейсерской скоростью до 306 км/ч, дальностью полета более 927 км и продолжительностью полета 5 ч. Два двигателя Pratt & Whitney (Канада) PT6C-67C мощностью по 1531 л.с. (1142 кВт) обеспечивают вертолету впечатляющие характеристики при максимальной взлетной массе в 6400 кг, которая недавно была увеличена до 7000 кг. К настоящему времени AgustaWestland по-

лучила около 900 заказов на AW139 от 220 клиентов в почти 70-ти странах.

О предстоящем создании в России совместного российско-итальянского предприятия по производству гражданского вертолета AW139 компания AgustaWestland и холдинг «Вертолеты России» впервые объявили на авиасалоне в Фарнборо в июле 2008 года. Рамочное соглашение о создании СП было подписано в Москве 6 ноября 2008 года генеральными директорами компании AgustaWestland и холдинга «Вертолеты России» в присутствии премьер-министров России и Италии, ЗАО «ХелиВерт» было учреждено в сентябре 2009 г. Закладка завода в Томилино состоялась в июне 2010 года, и в мае 2012 года строительство его успешно завершилось.

## Вертолет-трансформер

В то время как мировые вертолетостроители активно презентуют российской публике свои последние модели и концепты, которым только предстоит завоевать отечественный рынок, Airbus Helicopters представил уникальный вертолет – универсальное готовое решение для выполнения широкого круга задач. На прошедшей в мае вертолетной выставке HeliRussia-2015 на стенде французской компании демонстрировался широко распространенный H125, который может быть «пожарным», «медиком» и «спасателем» одновременно. Вертолет принадлежит Санкт-Петербургской компании «РУССЭЙР» и уже смог доказать на деле свою многофункциональность и действительно спасти человеческие жизни. Несмотря на то, что аудитория BizavNews больше привыкла к VVIP самолетам и шикарным салонам, мы просто не смогли пройти мимо этого необычного вертолета. Нашим гидом согласился стать руководитель группы инжиниринга Авиационной компании «РУССЭЙР» Алексей Крундышев, который и рассказал нам о начинке необычного H125.



При первом взгляде на вертолет просто удивляешься, как на столь небольшое воздушное судно можно «нацепить» такое количество дополнительного оборудования? Как рассказывает г-н Крундышев, демонстрируемый вертолет H125 (ранее AS350 B3) был приобретен два с половиной года назад и является единственной винтокрылой машиной западного производства, которую российская авиакомпания выбрала для выполнения всего комплекса вертолетных работ: мониторинг трубопроводов, работы с грузовой подвеской на 1,4 тонны, геофизические исследования, пожаротушение и перевозка пассажиров.

Машина изначально заказывалась в версии, предусматривающей эксплуатацию в различных вариантах, при этом главным требованием стала способность к быстрой конвертации в необходимую конфигурацию. Время на «переобувание» не превышает 30 минут.

И так, что же несет на себе H125.

Для борьбы с различными видами пожаров на вертолете используется водосливное устройство – Vambi Bucket. Количество огнегасящего состава – 800 литров.

Установленная на вертолете спасательная лебедка Breeze-Eastern грузоподъемностью 204 кг и система сдвижных дверей салона позволяют использовать вертолет H125 в целях поиска и спасания. Повышенная грузоподъемность установленной лебедки дает возможность при необходимости осуществлять подъем потерпевшего вместе со спасателем.

Для выполнения поисково-спасательных операций на вертолете установлена система SWE 300LE. Она представляет гиросtabilизированную платформу,

оборудованную системой видеонаблюдения и записи. На платформе также установлена камера, позволяющая производить наблюдение в инфракрасном (тепловом) диапазоне – тепловизор. Тепловизор, установленный на гиросtabilизированной платформе, предназначен для диагностики объектов энергетики, строительства, обследования трубопроводов, обнаружения мест возможных утечек нефти, газа, воды и других жидкостей, пограничного патрулирования, экологического мониторинга, пожарного контроля в части выявления очагов техногенных и природных пожаров. Также он подходит для реализации нестандартных специальных задач, таких как поиск пропавших людей в ночное время и в туман. Инфракрасная камера позволяет вести съемку в сумерках и в ночное время. Также система SWE 300LE позволяет решать задачи по экологическому мониторингу.

В салоне вертолета H125 возможно комфортное размещение 4 пассажиров. В случае перевозки пассажиров в салоне устанавливаются кожаные сиденья. Для перевозки небольшого багажа используется багажное отделение в хвостовой части вертолета. Вертолет может управляться одним пилотом, при этом место второго пилота может быть использовано для перевозки дополнительного пассажира.

Высокие летно-технические характеристики вертолета H125 позволяют в случае необходимости осуществлять перевозку грузов на внешней подвеске. Быстросъемная система подвески позволяет перевозить грузы до 1400 кг.

Ну, что еще можно сказать, когда видишь такого «помощника»? Пожалуй, французам действительно удалось создать вертолетный трансформер, который готов к спасению жизней в любых условиях.

## ArcosJet и Тим Каллис анонсировали ArcosJet Design

ArcosJet и знаменитый дизайнер Тим Каллис, автор многих выдающихся авиационных интерьеров, анонсировали проект, в котором изысканный дизайн будет тесно переплетаться с инновационными техническими решениями.

ArcosJet и Тим Каллис прибыли на выставку EBACE в Женеве с новостью о создании новой дизайн-студии – ArcosJet Design. В ее рамках Тим, известный выдающимися интерьерами самолетов для глав государств и крупнейших бизнесменов, а также своей работой с несколькими ведущими центрами комплектации, предложит владельцам и покупателям бизнес-джетов создать интерьер мечты, основываясь на его богатом опыте и тонком чувстве стиля. ArcosJet Design также предложит готовые решения по переоборудованию салонов самолетов со вторичного рынка, что позволит владельцам получить современный и стильный интерьер за разумные деньги.

Посмотреть варианты дизайна и мгновенно увидеть различия между ними можно в специально разработанном приложении, которое превращает экран планшетного компьютера в виртуальный проводник по салонам бизнес-джетов разных моделей. В нем же можно сравнить и сами самолеты, что делает процесс выбора и приобретения джета и его отделки простым и наглядным.

«Я очень рад запуску новой компании, – говорит Тим Каллис. – Мы работали с ArcosJet над несколькими проектами и решили, что пора предложить владельцам новый подход к дизайну. Мы уже разработали несколько сбалансированных и утонченных концептов для наиболее популярных джетов. На их основе заказчики могут создавать собственные варианты, а мы в реальном времени показываем им



результат. Еще немного – и мы сможем провести их по виртуальному интерьеру до того, как начнется постройка. Это поможет нам создать идеальный салон, уточнить все до мелочей и сэкономить немало времени».

«Он просто гений. Тим берет «трубу» самолета и превращает ее в настоящий шедевр – летающий дом, офис, клуб. Что угодно. Нам очень нравятся его работы. Так мы и начали сотрудничать, – комментирует директор по продажам ArcosJet Иван Веретенников. – С тех пор мы построили «с нуля» несколько интерьеров и поняли, чего не хватает заказчикам при традиционном подходе к делу. Каж-

дый уникален. Свои ожидания, свое чувство стиля, задачи, даже количество денег, которые люди готовы вложить в интерьер – все отличается от случая к случаю. Однако есть общая черта: все ценят время и ожидают максимальной эффективности на каждом этапе. Теперь мы используем целый набор технологических решений, которые сделают путь от концепта до поставки максимально спокойным, понятным и осязаемым. Когда вы приходите в ArcosJet Design, вы несколько раз нажимаете на экран планшета, смотрите, что получается, и просто ждете поставки готового самолета со сногшибательно красивым интерьером. По крайней мере, такова наша цель. Именно к этому мы стремимся в перспективе».

## H160 начинает тесты

28 мая состоялся первый запуск двигателей опытного прототипа нового вертолета Airbus Helicopters H160. На этих тестах присутствовал премьер-министр Франции Мануэль Вальс.

Как отмечают в Airbus Helicopters, H160 – революция для компании. Разработанный с чистого листа H160 имеет лопасти несущего винта с технологией Blue Edge для более тихой работы, наклонный хвостовой винт типа фенестрон, авионику Helionix, установленную на EC145 T2 и EC175. Другие новшества включают полностью композитный планер, стабилизатор бипланного типа для повышения эффективности несущего винта и электрическое шасси. Первый полет запланирован на этот год и ввод в эксплуатацию в 2018.

Для офшорных миссий H160 будет предлагать взлетные характеристики 1-го класса для 12 пассажиров и радиус действий 120 морских миль. В поисково-спасательных операциях он сможет висеть вне зоны влияния земли на высоте до 5000 футов и иметь дальность 450 миль с 20-минутным резервом. Крейсерская скорость будет достигать 160 узлов без какой-либо системы подавления вибраций.

H160 относится к категории 5,5-6 тонн (12000-13000 фунтов), тогда как его главный конкурент AW139 имеет взлетный вес 6,8 тонны (чуть менее 15 000 фунтов). Так как эксплуатационные расходы напрямую связаны с весом, по оценкам Airbus Helicopters H160 будет иметь расход топлива на 15-20% меньше по сравнению с AW139.

Несущий винт с пятью лопастями Blue Edge позволит снизить шум на 3 децибела по сравнению с EC155. Наклоненный на 12 градусов хвостовой фенестрон, кроме традиционного продольного управления и компенсации крутящего момента несущего винта,



также дает вертикальный компонент тяги, который увеличивает полезную нагрузку до 90 фунтов.

Еще одним аэродинамическим новшеством является стабилизатор-биплан. Он сохраняет свою стабилизирующую функцию в горизонтальном полете и увеличивает стабильность при заходе на посадку. Схема биплана также уменьшает эффект экранирования тяги несущего винта, что еще на 110 фунтов увеличивает полезную нагрузку.

Авионика Helionix похожа на оборудование EC175 и основана на четырех 6- и 8-дюймовых дисплеях. Философия оборудования кабины экипажа остается

такой же, как и в EC175 – инженеры-конструкторы стремятся снизить нагрузку на пилота. Еще одним направлением в дизайне кокпита является улучшение внешнего обзора. Также H160 будет сертифицирован для управления как одним, так и двумя пилотами.

Airbus Helicopters хочет сделать H160 «зрелым вертолетом с первого дня». Цель заключается в достижении уровня готовности 95% с начала ввода в эксплуатацию, по сравнению с 90% у EC175.

Airbus Helicopters планирует начать принимать заказы на H160 в 2016 году.

## Удачный дебют

*Спустя всего полгода после первого полета новейшего вертолета компании Bell Helicopter – Bell 505, который по праву претендует на звание флагмана в своем классе, российские клиенты получили возможность познакомиться с новинкой американского вертолетостроителя поближе. Первый показ Bell 505 состоялся в рамках ежегодной выставки HeliRussia-2015, а затем Bell 505 демонстрировался в вертолетном комплексе «Хелипорт Москва». Подвести итоги дебютного визита в Россию мы попросили генерального директора компании Jet Transfer, официального представителя Bell Helicopter в России, Александра Евдокимова.*

**Александр, каково Ваше личное ощущение, насколько вертолет понравился гостям мероприятия и что особенное было замечено ими в Bell 505?**

Как и любая новинка в вертолетостроении от мирового производителя Bell-505 был принят публикой «на ура»! Наш стенд посетило большое количество людей. Были министры и чиновники очень высокого ранга, руководители авиакомпаний и частные владельцы вертолетов, пилоты и просто интересующиеся. Мнение у всех одно – этот вертолет имеет очень хорошие перспективы. Его заявленные характеристики, размеры, эргономика, стоимость могут дать фору любому из одноклассников. Больше всего интересовало мнение пилотов, которые оценивали вертолет с профессиональной точки зрения. Именно от них мы выслушали большое количество положительных комментариев, что для нас является наиболее важной оценкой.

Особенно были отмечены простор и комфорт в салоне, как для пилотов, так и для пассажиров, ровный пол, большое багажное отделение, широкая и удобная

створчатая дверь, новейшая авионика Garmin-1000H, мощность двигателя, а также заявленные дальность и скорость.

**В какой комплектации вы планируете предлагать вертолет российским клиентам и какие дополнительные опции будут доступны?**

Bell 505 многофункционален. Конфигурация может быть корпоративной, VIP, полицейской, патрульной, медицинской, грузовой и может быть реализована по желанию заказчика. Возможны варианты трансформирования кабины для различных целей одновременно, что очень существенно с точки зрения коммерческого использования вертолета. Базовая комплектация изначально включает в себя все необходимое для комфортной эксплуатации. Небольшой набор дополнительных опций будет не сильно сказываться на конечной стоимости вертолета. Отдельно хотелось бы отметить возможность заказа уникального VIP-интерьера для ценителей комфорта и дизайна. В ближайшее время мы продемонстрируем его нашим покупателям.

**В рамках HeliRussia-2015 и отдельной презентации удалось ли получить какие-либо заказы, оформленные хотя бы в «устных договоренностях»? Если да, то о каком количестве машин идет речь?**

Конечно, были и предварительные заказы и подписанные контракты. Непосредственно на выставке было продано два вертолета и более десяти контрактов сейчас находятся в стадии обсуждения с клиентами. Должен отметить, что эта модель вертолета



Фото: Дмитрий Петроченко

продолжение ►

первая в моей практике, которая может вызвать у клиента желание подписать договор, как говорится, «с первого взгляда» и немедленно.

**На какую долю рынка в России может претендовать Bell 505, например, через пару лет после старта продаж?**

Если смотреть на статистику, то можно вывести пропорцию в сравнении с поставками в нашу страну вертолетов подобного типа за последние несколько лет. Учитывая, что с момента анонса Bell 505 (полтора года назад) уже продано более 300 вертолетов, то можно предположить, что ежегодно в Россию будет поставляться как минимум 20-30 Bell 505. И это только в частном секторе. Если к ним добавить государственных заказчиков, то количество может вырасти в разы.

**Летные испытания вертолета идут полным ходом. Как быстро удастся получить отечественный сертификат типа. Известен ли срок?**

Сертификация в Америке завершится уже скоро. Далее, в первую очередь, будет начата сертификация в России. В любом случае, к началу серийных поставок в нашу страну вертолет будет сертифицирован. На сегодняшний день можно заказать вертолет с поставкой в начале 2018 года.

**Проект продвижения Bell 505 – совместный с «Хелипорты России», или Jet Transfer реализует его самостоятельно, как официальный представитель Bell Helicopter?**

«Хелипорты России» выбраны нами не случайно. Построенная ими модель вертолетного бизнеса подразумевает тесное сотрудничество с производителями.

Особенно в отношении продажи новой техники. Я бы назвал этот проект продвижения Bell 505 совместным. Мы рассчитываем, что «Хелипорты России» будут нашим глобальным партнером по поставке Bell 505 на российский рынок. Поставка подразумевает не только продажу, но также и эксплуатацию, обслуживание, обучение пилотов и инженеров. Старт нашего сотрудничества получился удачным.

**Когда мы узнаем окончательную стоимость Bell 505 в стандартной комплектации?**

Она уже известна, но в СМИ мы ее не афишируем. Стоимость и комплектация вертолета обсуждаются индивидуально и непосредственно с каждым заказчиком. Могу только сказать, что ориентировочная стоимость вертолета, поставленного в Россию «под ключ», будет в диапазоне от 1,7 до 1,9 млн. долларов.

Напомним, что Bell 505 Jet Ranger X – это пяти-местный одномоторный турбинный вертолет, он обладает великолепными в своем классе летно-техническими характеристиками и является многоцелевым вертолетом, пригодным для выполнения

широкого спектра задач. Кроме того, увеличенный объем кабины и двустворчатые двери обеспечивают требуемый комфорт и возможность конфигурации салона, что особенно актуально на сегодняшнем рынке. Вертолет проектировался с учетом пожеланий заказчиков, на первое место ставились безопасность, летные характеристики и доступность. Проверенные в работе системы сочетаются в нем с передовыми технологиями и обтекаемым, современным дизайном. Кабина Bell 505 обеспечивает большой обзор и оборудована системой авионики Garmin G1000H Integrated Avionics Suite, которая позволяет летчикам одним взглядом охватывать все необходимые данные о полете. Первый полет новый вертолет совершил в ноябре 2014 года. С момента открытия продаж Bell 505 подписаны более 300 контрактов по всему миру. В настоящий момент вертолет проходит этап сертификации. Первые поставки планируются уже в 2016-м году. Первым отечественным заказчиком Bell 505 в России стал Уральский Завод Гражданской Авиации (УЗГА). На вертолетной выставке Heli-Expo 2015 был подписан контракт на три вертолета.



Фото: Дмитрий Петровиченко

## «Пятерку» выкатили

2 июня в торжественной обстановке и присутствии 400 гостей французский авиапроизводитель Dassault Falcon выкатил свой новейший двухдвигательный бизнес-джет Falcon 5X. По сообщению производителя, Falcon 5X может установить новые стандарты в сегменте дальних бизнес-джетов с большим салоном. Первый полет нового 5X запланирован уже на третий квартал этого года.

Наземные испытания нового бизнес-джета Falcon 5X начались осенью прошлого года. Первым этапом стала проверка топливной, гидравлической и электрической систем на первом собранном самолете. Далее начались вибрационные испытания планера и состоялся первый запуск двигателей, с последующим тестовым рулением.

Falcon 5X был анонсирован на NBAA-2013 в Лас-Вегасе и стал одним из самых ожидаемых среди новых моделей бизнес-джетов. Самолет, стоимостью \$45 млн. и способный перевозить до 16 пассажиров, долгое время оставался под завесой тайны. По слухам, французам даже пришлось приостановить проект в результате кризиса 2008 года и произвести ревизию программы. В результате бизнес-джет вырос в размере и перешел в более высокий класс (сейчас его конкурентами являются G450 и Global 5000).

Самолет оснащен инновационным иллюминатором в потолке передней части салона, который позволяет получить более естественное освещение. Falcon 5X оснащается двумя двигателями Snecma Silvercrest, каждый из которых способен развить тягу 11450 фун-



тов. С ними бизнес-джет может достичь максимальной скорости 0,90 Маха, хотя крейсерская скорость искусственно ограничена на уровне 0,80 Маха, для повышения эффективности и дальности полета.

Новый бизнес-джет будет более экономичным, чем любой другой бизнес-джет в этой категории. Также он будет иметь посадочную скорость 105 узлов, что ниже, чем у турбовинтовых самолетов, и соответственно ему станут доступны большее количество аэропортов. Сертификация «пятерки» запланирована на конец 2016 года, а ввод в эксплуатацию – 2017 год. Сборка первого, полностью готового прототипа была завершена в конце августа прошлого года. Объявленная стоимость самолета составляет \$45 млн.

Всего в программе летных испытаний будет задействовано три машины, которые будут готовы к полетам в начале следующего года.

Российская публика впервые «познакомилась» с новым самолетом в сентябре прошлого года на выставке Jet Expo 2014, куда производитель привез полноразмерный макет Falcon 5X.

Основные конкуренты нового бизнес-джета: G450, G500, G600 и Global 5000.

## Тимченко остался в Шереметьево

Год назад, сразу после введения санкций США, миллиардер Геннадий Тимченко (состояние \$10,7 млрд) продал свою авиакомпанию – финского оператора бизнес-авиации Airfix Aviation Oy и два бизнес-терминала (в Шереметьево и Пулково-2). Покупателя бизнесмен не назвал.

Спустя год «Авиа групп» (бизнес-терминал в Шереметьево-1) работает с тем же составом совета директоров и демонстрирует рост, несмотря на общее стабильное проседание рынка бизнес-авиации. Летом у «Авиа групп» появится собственная авиакомпания.

### Большая распродажа

Компания «Авиа групп», контролирующая бизнес-терминал в Шереметьево (или терминал А), сама

входит в корпорацию «А-групп», которой также принадлежит ООО «Авиа групп Норд» (владеет бизнес-терминалом Пулково-2). Владелец «А-групп» – кипрский офшор AGH Aviation Group Holding Cyprus Ltd., чьи бенефициары, как водится, не раскрываются.

Контролирующие пакеты обеих дочерних структур «А-групп» – «Авиа групп Норд» и «Авиа групп», то есть обоих бизнес-терминалов в Москве и Питере – Тимченко продал в марте 2014 г. Тогда же был продан и скандинавский оператор бизнес-авиации Airfix Aviation Oy. Покупателем стало одно юрлицо, оно не раскрывалось. Смена собственника шла через смену учредителей кипрского офшора AGH Aviation Group Holding Cyprus Ltd., которому принадлежит «А-групп». Все дело было в том, что из-за санкций США против Тимченко и его компаний Airfix Aviation

Oy не могла работать с американскими производителями бизнес-джетов. Так, американская авиастроительная корпорация Gulfstream, поставлявшая самолеты для Airfix Aviation Oy, прекратила техническое обслуживание личного борта Тимченко Gulfstream G650. Сейчас он стоит на приколе на Мальте. Между тем услугами Airfix Aviation пользовались дочерние структуры «Роснефти», «Газпрома», «Транснефти», члены правительства РФ и депутаты Госдумы.

Что любопытно, после Тимченко 30-процентную долю в «Авиа групп Норд» продал также Николай Шамалов, совладелец банка «Россия», учредитель дачного кооператива «Озеро», спонсор строительства так называемого дворца Путина возле Геленджика, также числящийся в санкционных списках США и Евросоюза.

Кстати, Шамалову в Пулково принадлежала 40-процентная доля в еще одном бизнес-терминале, Пулково-3. Но с января 2014 г., как следует из данных «Контур-Фокус», доля Шамалова в Пулково-3 принадлежит его давнему знакомому Андрею Кузьменкову. Кузьменков возглавлял компанию «Росмодульстрой» (57,1% у ГК «Ростех»), которая в настоящее время банкротится, так как не справилась с проектом строительства модульных медицинских центров, финансируемых в том числе государством. Однако, что странно, представитель Шамалова утверждает, что тот остался совладельцем Пулково-3.

Стоит отметить, что речь идет о довольно лакомых активах. Терминал бизнес-авиации в Шереметьево-1 – весьма крупный имущественный комплекс: 2700 кв. м, два ангара под бизнес-джеты на 22 самолета,

продолжение ►



вертолетная площадка, собственные тягачи. «Авиа групп» имеет также собственную противоблестительную технику, использующуюся большинством авиакомпаний, летающих в Шереметьево. «80–90% бизнес-авиации сконцентрировано во Внуково-3. Так исторически сложилось. Это первый аэропорт, построивший терминал для бизнес-авиации. Нашим клиентам, живущим на Киевке и Рублевке, удобно добираться до него, – говорит Лев Шалаев, управляющий директор авиаброкера Leading Charter Technologies. – Но хочу заметить, что качество услуг терминала А в Шереметьево не уступает Внуково-3». «Наши клиенты предпочитают Внуково-3, – отмечает Алевтина Суханова, начальник отдела частных перевозок авиаброкера Velvet Avia. – Скорее всего, это происходит в силу традиции, более удобной дороги, но лично мне больше нравится бизнес-терминал в Шереметьево: там очень вежливый персонал, и сам терминал очень удобный».

Терминал Пулково-2 площадью 3300 кв. м был переделан под VIP-терминал в 2012 г. Тимченко и Шамаловым. Его прежним собственником было ОАО «Аэропорт «Пулково», принадлежащее городу. «Авиа групп Норд» принимала гостей Международного экономического форума 2015 г. Ее постоянный клиент – хоккейный клуб СКА, президентом которого является Геннадий Тимченко, а вице-президентом – Роман Ротенберг, сын миллиардера Бориса Ротенберга.

### **Еще и отель**

Как утверждают источники «Ко», бизнес-авиацией интересы Геннадия Тимченко в Шереметьево не ограничивались. Предприниматель также является владельцем проекта отеля на 300 номеров в Шереметьево-1. К чемпионату мира по футболу-2018 в Се-

верном терминальном комплексе, куда входит Шереметьево-1, появятся третья взлетная полоса (строит ПСК «Трансстрой» Егора Андреева, одnogруппника Олега Дерипаски) и новый терминал В (инвестор TPS Avia Holding Ltd Аркадия Ротенберга, Александра Пономаренко и Александра Скоробогатько). Первая очередь нового терминала В рассчитана на 15 млн пассажиров в год. В 2014 г. весь пассажиропоток в Шереметьево составил 31,5 млн, и если сейчас основной пассажиропоток принимает Южный терминал, то затем его сменит Северный. Поэтому новый отель будет востребован, хотя в радиусе десяти километров от аэропорта уже работает 59 гостиниц. В частности, владелец Ivashkevich Hospitality Станислав Ивашкевич говорит, что, несмотря на большое количество отелей вокруг Шереметьево, новая гостиница будет востребована из-за ее удобной локации: она находится в зоне аэропорта. Но для управления нужен узнаваемый бренд – место обязывает.

У Volga Group господина Тимченко миноритарная доля в проекте отеля, сообщил «Ко» представитель бизнесмена Антон Куревин. Мажоритарного партнера, долю и другие детали компания не раскрывает. В настоящее время стройка заморожена на стадии фундамента. Архитектура сделала объект недвижимости на \$10 млн дороже, чем оправдано его будущими доходами. Кто будет управлять отелем, пока неясно – переговоры велись с Hilton и Kempinski.

Гостиничным проектом владеет ООО «Шереметьево-плаза». Это ООО учреждено «А-групп» совместно с кипрским офшором GPBI Ltd. в июле 2010 г. Этот же офшор – учредитель компании «Газком-плектаудит», связанной с Газпромбанком. С 2011 г. ООО «Шереметьево-плаза» на 100% принадлежит кипрскому офшору Chorisia Holdings Ltd. (данные «Контур-Фокус»). И учредители ООО «Шереметьево-

плаза», и его гендиректор Александр Корнеев (брат замглавы Ростуризма Сергея Корнеева) с тех пор не менялись. Александр Корнеев сказал, что проект не афишируется и он ничего о нем сказать не может. Вероятно, партнером Тимченко остается офшор Газпромбанка.

### **Развитие продолжается**

Холдинговая корпорация «А-групп» продолжает свое развитие, несмотря на смену собственника. С августа 2014 г. «А-групп» руководит Евгений Туткевич, бывший зампредправления банков «Траст», Райффайзенбанк, «Русский стандарт», «МДМ банк», экс-председатель совета директоров «Юниаструм банка». К авиации банковский топ-менеджер тоже имеет некоторое отношение: он владеет двумя самолетами, а его опыт пилотирования насчитывает 20 лет. В 2009 г. Туткевич работал финансовым советником во французской военно-промышленной группе Dassault, выпускающей бизнес-джеты, в том числе и для бывшей тимченковской Airfix Aviation Oy. Причем самолеты марки Falcon 7X были взяты на вооружение Airfix Aviation Oy именно в 2009 г., тогда, когда Евгений Туткевич работал в Dassault.

В середине «нулевых» партнер Туткевича по ООО «Свит-Лайн» Тимофей Комшин вместе с газпромовской структурой «Интеравиасервис» работал над созданием летательных аппаратов, но бизнес был быстро свернут. «Стройтрансгаз» Тимченко – крупнейший генподрядчик «Газпрома» по строительству газопроводов. Одним словом, Туткевич и Тимченко много лет работают с одними и теми же структу-

продолжение 

рами, возвращаются в одних деловых кругах. Airfix Aviation Oy продолжает сотрудничать с бизнес-терминалом Шереметьево. Туткевич не стал комментировать свои отношения с Геннадием Тимченко, а Антон Куревин заметил, что все, что компания хотела сказать о сделке с аэропортовыми активами, было сказано год назад.

До санкций у «А-групп» Тимченко были планы по покупке терминалов за рубежом – на Украине, в Казахстане, Китае, Индии, странах Латинской Америки, а также по созданию собственной авиакомпания. Сейчас эти планы начинают постепенно реализовываться.

### Что нового?

Итак, формально присутствие Тимченко в Шереметьево минимизировано: бизнес-терминал продан,



проект строительства отеля заморожен. Но так ли это на самом деле?

На вопрос «Ко», что изменилось за год при новом собственнике, коммерческий директор «Авиа групп» Ольга Герасина говорит, что «в компании ничего не поменялось, включая взаимоотношения с поставщиками и подрядчиками услуг; у нас сохранилась прежняя структура корпоративного управления». Источник «Ко» сообщил, что сохранился в прежнем составе и совет директоров «Авиа групп». Раскрыть его состав Ольга Герасина отказалась.

Зато дела в компании под руководством старого совета директоров идут хорошо. У нее увеличилось количество клиентов – операторов мировой авиации, их число достигло двухсот (среди них Global Jet Concept, NetJets Europe, Jet Aviation, ExecuJet Europe, London Executive Aviation и т.д.). Количество рейсов Airfix Aviation Oy в Москву тоже не сократилось. По итогам 2014 г. «Авиа групп» зафиксировала прибыль, прибыльной компания собирается быть и в текущем году. Выручка «Авиа групп» не раскрывается, но в 2013 г., по данным «Контур-Фокус», она составляла 413,3 млн руб., а вместе с двумя «дочками» из четырех, раскрывших данные, – более 800 млн руб. Все это происходит на фоне падения объемов бизнес-перевозок у других бизнес-терминалов. Кроме того, аэропортовые сборы в Шереметьево меньше примерно на 20%, чем во Внуково, и это привлекает клиентов. Наличие в составе группы бизнес-терминала в Пулково-2 дает возможность осуществлять более дешевые полеты из Москвы в Санкт-Петербург, чем у конкурентов. Рост «Авиа групп» может быть связан в том числе с новой дорогой – участком Москва – Санкт-Петербург – к этому аэропорту», – комментирует Лев Шалаев.

«Авиа групп» летом планирует запустить собственную авиакомпанию и получить сертификат авиации общего назначения (позволяет осуществлять перевозки в интересах владельцев), а затем сертификат эксплуатанта (позволяет выполнять чартерные перевозки или продавать услуги по авиаперевозкам). Детали о собственном парке самолетов, доле в объеме выручки группы Ольга Герасина сообщить отказалась. Самое популярное направление полетов клиентов «Авиа групп» – европейские города, летом – Ницца (Франция) и Италия. Русские богачи по-прежнему любят Лазурный Берег.

Все эти факты позволяют сделать предположение, что бенефициарами бизнес-терминалов остаются компании господина Тимченко. Во всяком случае, в мировой истории корпораций не было примеров, чтобы новый собственник не поменял совет директоров. «Как правило, если члены совета директоров не меняются, то состав акционеров тоже остается прежним, – говорит Сергей Савельев, партнер юридической компании «Некторов, Савельев и партнеры». – Но прямой связи все же нет, и другие акционеры тоже могут выбрать прежний состав совета директоров». К тому же акционеры не раскрываются. Кроме того, сохранилась и старая клиентура. Стоит напомнить, что около 30% акций в компании «Русское море» (в настоящее время «Русская аквакультура») Тимченко продал своему зятю Глебу Франку, 44% нефтетрейдера Gunvog – давнему партнеру Торнквисту, с которым организовал этот бизнес.

Подобным же образом поступил и Шамалов с бизнес-терминалом Пулково-3: доля в нем досталась Андрею Кузьменкову.

*Наталья Кузнецова, Компания*

## Европейский трафик растет за счет «окраин»

Новое исследование от компании Gama Aviation показало, что рост деловых полетов в Европе за последние пять лет был обусловлен быстрым ростом рейсов в новых европейских экономиках.

В прошлом году было выполнено 358978 рейсов бизнес-авиации в Европе – на 5,6% больше, чем в 2009 году (339852 полета). Эксперты Gama Aviation считают, что это увеличение является следствием недавнего роста спроса на деловые авиаперевозки в таких странах, как Турция и Россия, а также у их основных международных торговых партнеров, например Германии.

Марван Калек, генеральный директор Gama Aviation Plc, комментирует: «В последние пять лет в Европе

наблюдается рост числа бизнес-полетов. В 2014 году в среднем выполнялось более 52 рейсов каждый день, по сравнению с 2009 годом. Несмотря на то, что многие из этих рейсов совершались между экономическими центрами, такими как Лондон, Женева и Париж, мы заметили, что значительный прирост произошел в развивающихся странах».

Глава компании продолжил: «Из нашего исследования ясно, что многие из стран, которые показали наибольшее увеличение деловых полетов на протяжении последних пяти лет, также имеют значительное сотрудничество в деловой сфере. Например, Германия – крупнейший экспортный партнер Чешской Республики, Венгрии и Турции, и быстрый экономи-

ческий рост в этих странах позволил им расширить международные деловые связи, что в свою очередь потребовало частых деловых поездок».

Анализ Gama Aviation самых оживленных деловых аэропортов Европы показывает, что основной трафик бизнес-джетов по-прежнему сосредоточен вокруг крупных экономических центров. В ТОП-10 бизнес-аэропортов, например, входят Ле Бурже (65 бизнес-рейсов в день в 2014 году), Женева (46), Лондон Лутон (35) и Москва Внуково (30). Тем не менее, за последние пять лет значительный рост делового трафика был зафиксирован в стамбульском аэропорту имени Сабиhi Гекчен (191%), в Анкара Эсенбога (80%) и Шереметьево (35%).

### 10 самых быстрорастущих бизнес-направлений, 2009-2014

### 10 самых загруженных европейских бизнес-аэропортов, 2014

Аэропорт	Страна	Среднесуточное кол-во бизнес-рейсов, 2014
<i>Paris Le Bourget</i>	Франция	65.0
<i>Geneva Cointrin</i>	Швейцария	45.7
<i>Nice</i>	Франция	39.8
<i>London Luton</i>	Великобритания	35.0
<i>Moscow Vnukovo</i>	Россия	29.9
<i>Zurich</i>	Швейцария	28.5
<i>Farnborough CIV</i>	Великобритания	28.4
<i>Milano Linate</i>	Италия	26.6
<i>Roma Ciampino</i>	Италия	22.4
<i>Vienna Schwechat</i>	Австрия	20.1

Направления	Кол-во бизнес-рейсов, 2014	Кол-во бизнес-рейсов, 2009	Изменение, (%)
<i>Турция (внутренние рейсы)</i>	13 724	7 300	88.0%
<i>Россия - Турция</i>	1 825	1 095	66.7%
<i>Германия - Венгрия</i>	1 095	803	36.4%
<i>Финляндия (внутренние рейсы)</i>	4 453	3 285	35.6%
<i>Россия - Франция</i>	5 621	4 198	33.9%
<i>Германия - Швеция</i>	2 336	1 752	33.3%
<i>Великобритания - Россия</i>	2 993	2 263	32.3%
<i>Германия - Чехия</i>	2 227	1 789	24.5%
<i>Германия - Турция</i>	1 570	1 278	22.9%
<i>Великобритания - Бельгия</i>	3 249	2 665	21.9%
<b>Всего бизнес-рейсов</b>	<b>358 978</b>	<b>339 852</b>	<b>5.6%</b>