



На минувшей неделе производители начали выпускать финансовые отчеты, в которых подводились окончательные итоги работы в минувшем году. Результаты получились разные, иногда неожиданные. Впрочем, явной «проезда» за 12 месяцев прошлого года зафиксировано не было, хотя некоторые компании все-таки удивили, кто-то приятно, кто-то не очень. Основные итоги работы производителей мы публикуем в этом выпуске BizavWeek, а от себя хотелось бы добавить то, что выпущенные в конце года ближнесрочные прогнозы аналитических агентств, начинают сбываться, и в 2016 году если и будет отмечен рост поставок, то скорее символический.

На этой неделе мы продолжали активно общаться с представителями отрасли. Удивительно, но оценки итогов работы в минувшем году достаточно сильно разнятся: от сильно негативных до «вполне приемлемых». И в прогнозах на 2016 год, кстати, преобладает позитив. Эти настроения дают определенный оптимизм.

И наконец, на этой неделе оргкомитет российской выставки деловой авиации Jet Expo определился с датами проведения одиннадцатой по счету выставки. Шоу традиционно пройдет в сентябре на территории московского аэропорта Внуково-3, а точнее 8-10 сентября. В настоящее время идет активная работа с будущими экспонентами, но уже на данный период свое участие подтвердили ряд ведущим производителей. Что же, как говорится, обратный отчет дан.



ВЭФ-эффект: что было на самом деле

В этом году в четырех аэропортах, обслуживающих Всемирный экономический форум в Давосе – Цюрих, Дойбендорф, Альтенрайн и Санкт-Мориц – зафиксировано 1098 взлетно-посадочных операций бизнес-авиации

стр. 23

H135 Made in Russia

АО «Уральский завод гражданской авиации» (УЗГА, входит в госкорпорацию «Оборонпром») и компания Airbus заключили в понедельник в Москве лицензионный договор на производство в России вертолетов Airbus Helicopters H135

стр. 24

Минтранс станет госкорпорацией

В результате изменений вместо Министерства транспорта могут появиться Министерство гражданской авиации и госкорпорация «Транспортная инфраструктура РФ»

стр. 25

Дно нащупали!?

Евгений Бахтин: «Флуктуации рынка бизнес-авиации в России прямо коррелируется с внешнеполитическими событиями и состоянием экономики страны»

стр. 26

Gulfstream G650



46 рейсов в день

В 2015 году ЦБА «Внуково-3» (оператором по организации наземного обслуживания для рейсов бизнес-авиации в аэропорту Внуково является компания VIPPORT) обслужил 17015 рейсов и 110258 пассажиров, сообщили BizavNews в компании. Самым активным месяцем года стал июнь, когда было обслужено 1718 рейсов и 11529 пассажиров, а самым «скромным» - февраль (1139 и 6652 соответственно). Годом ранее «Внуково-3» обслужил 19877 рейсов и 128370 пассажиров.

За последние 10 лет именно 2014 год стал рекордным по трафику и количеству пассажиров, а самым «скромным» - 2005 год с 7352 рейсами и 37035 пассажирами.

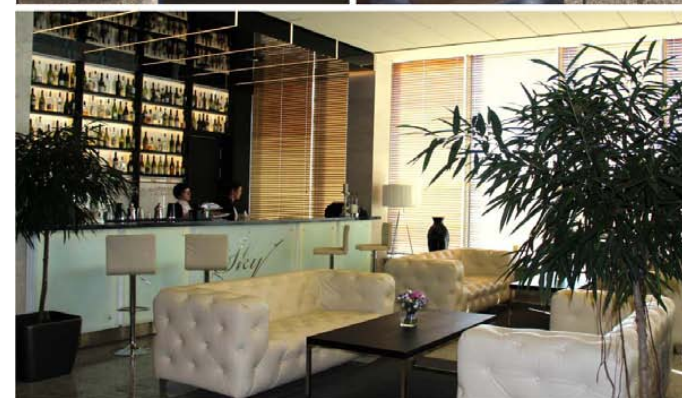
Напомним, что компания VIPPORT работает с декабря 2004 года и является оператором по организации наземного обслуживания для рейсов бизнес-авиации в аэропорту Внуково. ЗАО «ВИППОРТ» осуществляет

свою деятельность в соответствии с действующим сертификатом. Сотрудники, задействованные в производственном процессе, владеют английским языком (многие владеют и другими языками), обучены и имеют действующие сертификаты государственного образца. VIPPORT имеет договорные отношения со всеми службами аэропорта Внуково, ГТК «России» и может организовывать наземное обслуживание как во Внуково-1 и Внуково-3, так и во Внуково-2 – правительственном терминале.

В течение прошлого года в аэропорту продолжилось строительство и модернизация ангарного комплекса. В итоге, в настоящее время во «Внуково-3» расположен крупнейший ангарный комплекс в Европе, позволяющий всесезонное хранение и обслуживание воздушных судов любых типов, включая ACJ340 и BBJ767 (18 ангаров, площадью от 96 кв.м. каждый). «Внуково-3» располагает более 210 000 кв.м. перронных площадей.



Фото: Дмитрий Петроченко



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

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

ЕхесуJet приобретает очередное FBO в Европе

Компания ЕхесуJet (входит в Luxaviation Group) закрыла сделку по приобретению крупнейшего FBO в международном аэропорту Мюнхена, ранее принадлежащего European Business Aviation Services (EBAS International GmbH). Данный комплекс является вторым по величине в Германии после берлинского Шенефельда по количеству обслуживаемых рейсов деловой авиации. Официальная церемония открытия FBO в новом качестве намечена на 1 февраля текущего года. Сумму сделки участники не комментируют. После покупки FBO в Мюнхене ЕхесуJet по количеству собственных авиационных комплексов становится крупнейшим. В Европе, Ближнем Востоке и Азии их уже двадцать.

Как комментируют в ЕхесуJet, существенных инвестиций в новый объект не предполагается. Также в соответствии с договоренностями персонал EBAS

International GmbH продолжит работать в FBO. В настоящее время он включает автономный современный пассажирский двухэтажный терминал (General Aviation Terminal) с несколькими лаунджами и комнатой отдыха экипажей.

Напомним, что в мае прошлого года Luxaviation Group объявила о самой крупной сделке по приобретению ЕхесуJet Aviation Group за неназванную сумму (по мнению аналитиков сумма может составить сотни миллионов евро). Как и в случае с другими покупками люксембургской компании, ЕхесуJet продолжает работать под собственным именем и с прежней управленческой командой. Приобретение швейцарской компании делает Luxaviation вторым оператором в мире после NetJets (около 700 самолетов) по управляемому парку. А к концу нынешнего десятилетия оператор планирует увеличить флот до 500 самолетов.



LUXAVIATION GROUP
FBO SHEREMETYEVO
FBO PULKOVO

ПОЛНЫЙ КОМПЛЕКС УСЛУГ

ЕДИНЫЙ ЦЕНТР ПРОДАЖ
+7 (495) 981 38 26

Шереметьево & Пулково

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

a-group.aero

Jet Aviation Zurich FBO вновь отличился на WEF

Несмотря на двухмесячную подготовку к очередному экономическому саммиту в Давосе (46-й ежегодный Всемирный экономический форум), в этом году Jet Aviation Zurich FBO пришлось задействовать все ресурсы для обслуживания рекордного трафика. За три дня форума силами компании в аэропорту Цюриха было обслужено 612 рейсов (306 самолетов), 1830 пассажиров (без учета вертолетного трансфера участников в Давос и обратно). За этот же период операторам было реализовано 1,5 млн. литров топлива. Ультразвуковые джеты обслуживались Jet Aviation Zurich FBO на «соседнем» военном аэродроме в Дойбендорфе. В прошлом году FBO компании в аэропорту Цюриха обслужило 582 рейса и 1485 пассажиров.

Как комментирует Моника Бойш, генеральный директор Jet Aviation Zurich и глава FBO Services в регионе EMEA & Asia, в компании полностью удовле-

творены своей работой. Изначально планировалось, что компания обслужит несколько меньшее количество воздушных судов. Главной особенностью прошедшего форума, по мнению представителей Jet Aviation, стало увеличение количества «больших» бизнес-джетов, которые внесли определенные коррективы в работу самого аэропорта. «Однако профессионализм персонала смог свести все неудобства для регулярных рейсов к минимуму, а участники и гости форума практически не замечали незначительных изменений в своем «персональном расписании», - говорится в сообщении компании.

Чтобы справиться с большим трафиком, Jet Aviation Zurich FBO увеличил персонал за счет сотрудников из других филиалов (Женева, Дюссельдорф, Берлин и Мюнхен) и увеличила автомобильный VIP транспорт на 15 машин.



УХОД ЗА ИНТЕРЬЕРОМ И ЭКСТЕРЬЕРОМ ВАШЕГО БИЗНЕС ДЖЕТА

- КАЧЕСТВО
- ОТВЕТСТВЕННОСТЬ
- ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД



ЧЛЕН
ОБЪЕДИНЕННОЙ
НАЦИОНАЛЬНОЙ
АССОЦИАЦИИ
ДЕЛОВОЙ
АВИАЦИИ



МОСКВА. АЭРОПОРТ "ШЕРЕМЕТЬЕВО"

Atlas Air Service поставила очередной Phenom 300

Немецкая компания Атлас Air Service (авторизированный торговый представитель Embraer Executive Jets в Германии, Австрии и Швейцарии) поставила очередной бизнес-джет Phenom 300 европейскому оператору. DAS Private Jets (немецкий оператор, базирующийся в Baden-Württemberg) планирует эксплуатировать новый семиместный самолет исключительно на чартерных направлениях.

Как отмечают в DAS Private Jets, высокая производительность самолета идеально подходит для клиентов в Европе, а в сочетании с безопасностью, надежностью и непревзойденным дизайном салона сделает его работу эффективной, а сам самолет – очень популярным среди бизнесменов и путешественников. «По уровню комфорта Phenom 300 ни в чем не уступает самолету большего размера: 7 посадочных мест, достаточно места для ног и головы, двузонная система климат-контроля и самые большие окна среди самолетов данного класса», - говорят в компании. «Представьте себе на мгновение такую ситуацию: утром Вы

еще работаете в вашем офисе, около полудня вы поднимаетесь на борт нашего самолета и уже через пару часов проводите деловую встречу где-нибудь в 800 км от места расположения вашей компании. Вечером у Вас есть выбор между очередной рабочей встречей или же возвращением домой прямо к ужину. Используя возможность приземляться даже в небольших населенных пунктах, которые не входят в плановые графики полетов известных авиалиний, Phenom 300 сможет доставить Вас в нужный пункт назначения. Это дает возможность сэкономить время, не растрачивая его на дополнительную транспортировку или длительное оформление», - говорят в компании.

Напомним, что Phenom 300 может перевозить до десяти пассажиров на максимальной высоте в 13716 метров и с максимальной скоростью в 0,78М. Самолет способен преодолевать расстояния в 3334 км с 6 пассажирами на борту, оснащен двумя двигателями Pratt & Whitney Canada PW535Es с тягой в 1450 кг и авиационной электроникой Garmin.



ВЫ ВЫБИРАЕТЕ ЦЕЛЬ.
МЫ ПОЗАБОТИМСЯ ОБО ВСЁМ ОСТАЛЬНОМ.






» ПРЕВЫШЕ ВСЕХ ОЖИДАНИЙ

НАШ ФЛОТ АСJ:

- 1 ACJ318ER
- 2 ACJ319



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

FAI rent-a-jet AG к рекордам не привыкать

Немецкая авиакомпания FAI rent-a-jet AG (входит в FAI Aviation Group) подвела итоги прошлого года, который вновь стал для оператора рекордным. Согласно данным оператора, в 2015 году чистый доход от деятельности составил € 80 млн. против € 73,5 млн. годом ранее. Рост был обусловлен преимущественно увеличением на 37% доходов от «медицинских рейсов». Как комментируют в FAI rent-a-jet AG, за минувшие двенадцать месяцев было выполнено 747 полетов в 400 пунктов назначения 125 стран мира. Общий налет парка превысил 3,7 млн. километров (приблизительно 100 раз вокруг света) или 13000 часов.

В 2016 году FAI rent-a-jet AG ожидает получить до-

ходы на уровне € 90 млн., € 50 млн. из которых придется на рейсы по медицинской эвакуации. На долю менеджмента воздушных судов придется порядка €25 млн., остальное распределится между ТОиР, чартерными рейсами и доходами от эксплуатации FBO.

В конце 2016 года FAI rent-a-jet AG будет отмечать 30-летнюю годовщину компании. К этому времени планируется ввести в эксплуатацию новый ангарный комплекс, который станет самым большим для компании, активно осваивающей рынок ТОиР. Новый комплекс будет построен в «родном» аэропорте Нюрнберга и позволит разместить три лайнера класса ACJ/BBJ. Общая площадь проекта составит 9000 кв.м.





FBO RIGA
A part of Flight Consulting Group

**НОВЫЙ ЦЕНТР
БИЗНЕС-АВИАЦИИ В РИГЕ**

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

БУТИК-ТЕРМИНАЛ

ПОЧУВСТВУЙТЕ РАЗНИЦУ!

www.riga.aero

Comlux с новым Global 6000

Компания Comlux получила с завода Bombardier очередную бизнес-джет Global 6000. Новый 13-местный самолет зарегистрирован на Мальте (9H-GFI) и будет выполнять полеты в интересах владельца. Comlux в настоящее время эксплуатирует всю линейку семейства Global – для чартерных рейсов доступны Global XRS/5000/6000 (9H-XRS, 9Y-AFR и 9H-CIO, соответственно, с базированием в Женеве и Алматы).

Сейчас бизнес-джеты Comlux зарегистрированы на Мальте и Арубе. В сентябре 2013 года швейцарский холдинг Comlux Group, куда входит Comlux Malta, объявил о переезде своей штаб-квартиры из Швейцарии на остров Мальта. «Мальта, которая в отличие от Швейцарии является государством-членом Европейского Союза (ЕС), может предложить более гибкие условия по выполнению полетов в пределах ЕС, а также сможет существенно упростить ряд юридических процедур при возникновении спорных моментов. Большая часть воздушного парка Comlux Group зарегистрирована на Мальте. Кроме этого,

там же сосредоточены специалисты по ТОиР, летной подготовке и наземному обслуживанию. В Цюрихе останутся лишь руководители компании для общего управления и координации бизнес-процессов», – комментируют в Comlux Group.

Global 6000 представляет собой обновленный и брендированный самолет Global Express XRS, который вышел на рынок в 2004 г. как улучшенная версия исходного Global Express, сертифицированного в 1998 г. С переходом на Global 6000 компания Bombardier построила единую брендовую линейку от Global 5000 (укороченная версия с меньшей дальностью полета) через Global 6000 к Global 7000 и Global 8000 – новым бизнес-джетам ультрадальнего класса, которые были официально анонсированы в октябре 2010 г. Когда Bombardier освоит одновременное производство всех четырех моделей семейства Global: 5000, 6000, 7000 и 8000, компания сможет предоставить заказчикам выбор самолетов с дальностью от 9630 до 14630 км.



Gulfstream

SILK WAY BUSINESS AVIATION



Представляем совершенно новый

G650

VIP GROUP аккредитован ОНАДА

Объединенная Национальная Ассоциация Деловой Aviации продолжает аккредитацию брокеров деловой авиации. 21 января 2016 года на очередном заседании Правления ОНАДА было принято положительное решение об аккредитации VIP Group (ООО «Мир решений»), говорится в официальном сообщении ассоциации. Компанией были предоставлены все необходимые документы, Исполнительной дирекцией были получены рекомендации российских и зарубежных операторов деловой авиации. Запись внесена в реестр аккредитованных брокеров, номер сертификата – 129-АС.

ОНАДА проводит аккредитацию брокеров с 2010 года с целью подтверждения деловой репутации и благонадежности компаний, работающих на рынке деловой авиации и предоставляющих услуги по организации чартерных рейсов. Аккредитация являет-

ся добровольной, бесплатной и доступна только для членов ОНАДА.

Как рассказали BizavNews в VIP Group, компания работает на отечественном рынке с 2007 года. Основные направления работы: организация рейсов деловой авиации, бронирование VIP залов в аэропортах. В компании есть собственный туристический отдел по организации деловых поездок. Компания имеет собственный диспетчерский отдел и работает в режиме 24/7.

«Особое внимание мы уделяем корпоративным клиентам. Услугами компании пользуются крупнейшие туроператоры и консьерж службы, аэропорты и отели, ТОП менеджмент крупных российских корпораций и представительств зарубежных предприятий», - комментируют в VIP Group.



Фото: Дмитрий Петроченко



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
ИЗЪЯВЛЯЮЩИЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ NEXTANT AEROSPACE В СНГ И БАЛТИИ

nextant aerospace

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



Место встречи изменить нельзя

Оргкомитет российской выставки деловой авиации Jet Expo определился с датами проведения одиннадцатой по счету выставки. Шоу традиционно пройдет в сентябре на территории московского аэропорта Внуково-3, а точнее 8-10 сентября. В настоящее время идет активная работа с будущими экспонентами, но уже на данный период свое участие подтвердили ряд ведущих производителей, среди которых Gulfstream Aerospace, AgustaWestland, Bell Helicopter и Beechcraft Corporation. Об этом BizavNews рассказали в оргкомитете выставки.

Как отмечают будущие экспоненты, с которыми удалось пообщаться BizavNews, прошлая выставка Jet Expo 2015 действительно превзошла ожидания многих участников. «Предметный разговор с предметными клиентами», так охарактеризовало прошедшую выставку подавляющее большинство участников. В прошлом году, впрочем, как и всегда, оргкомитет Jet Expo сделал все возможное для комфортной работы участников. Российский рынок деловых перевозок переживает не самые лучшие времена в своей исто-

рии, но приезд ключевых игроков в Москву стал неким сигналом к позитивному сценарию развития отрасли. Представители производителей по-прежнему уверены, что потенциал отечественного рынка достаточно велик, и нынешнее «замедление» лишь немного корректирует процессы. Поэтому, не дожидаясь естественного восстановления спроса докризисного периода, производители уже сейчас формируют пул новых клиентов, но уже на будущее. И площадка Jet Expo оптимальный вариант для работы на перспективу.

В 2015 году в Jet Expo приняло участие около 60 компаний, на статической площадке было представлено около 20 воздушных судов, включая Gulfstream G650, G450 и G280, Falcon 7X и Falcon 2000 LXS, а также полноразмерный макет новейшего Falcon 5X. Особенно отличились Textron Aviation, впервые показавший в России свой суперсредний Citation Latitude, и Embraer, который привез «одноклассника» Legacy 500. Ну и конечно же не остались в стороне канадцы, выставив во Внуково всю современную линейку, гвоздем которой стал новейший Bombardier Challenger 650.



Фото: Дмитрий Петрученко

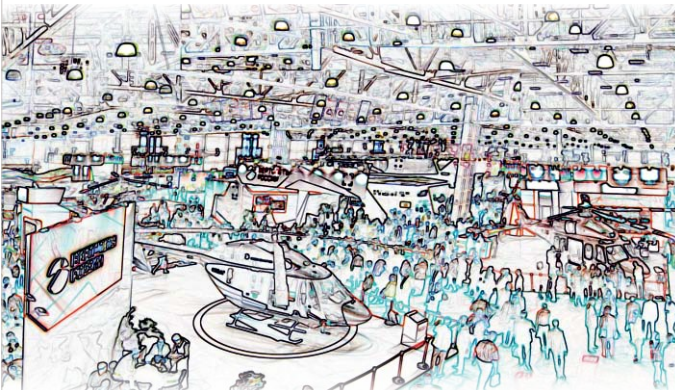
19 – 21 мая
КРОКУС ЭКСПО



HELIRUSSIA

**9-я Международная выставка
вертолетной индустрии**

2016



Организатор:



При поддержке:



Устроитель:



MNG Jet открыл второй ангар İstanbul Atatürk Airport

Турецкий провайдер услуг деловой авиации MNG Jet открыл второй ангар в İstanbul Atatürk Airport. Как прокомментировали в компании, новый ангар площадью в 4050 кв.м. (90 м на 45 м) способен вместить 11 бизнес-джетов класса Challenger. Но самое главное «компания теперь полностью готова к работам по кастомизации воздушных судов, включая покраску».

Сейчас компания работает с семью типами воздушных судов и планирует расширить линейку до 10 типов. Помимо национального регистра, в настоящее время MNG Jet одобрена авиационными властями ОАЭ,

Ирака, Туркменистана, Арубы, Бермудских островов, Каймановых островов и EASA.

Также сейчас MNG Jet единственный в Турции авторизованный центр по обслуживанию двигателей GE CF34-3, установленных на самолетах семейства Bombardier Challenger (самый распространенный самолет в стране). В соответствии с соглашением с GE, компания выполняет полный спектр работ на двигателях, включая замену силовой установки и ее компонентов. Аналогичный проект реализуется и с компанией Honeywell.



Международный
Центр
Деловой
Авиации



ОРГАНИЗАЦИЯ И ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПОЛЁТОВ

УСЛУГИ ТЕРМИНАЛА

СТОЯНКА НА ПЕРРОНЕ И В АНГАРЕ

ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ

ПРОДАЖА ВС

ОРГАНИЗАЦИЯ ЧАРТЕРОВ

Московская Область, г. Жуковский, аэродром «Раменское»

+7 495 548 20 59 (с 9:00 до 18:00)

www.intercba.ru

+7 966 075 11 11 (24 часа)

e-mail: info@intercba.ru

K5 Aviation заказывает ACJ319neo

Компания K5 Aviation подписала твердый контракт на ACJ319neo, таким образом, подтвердив протокол о намерениях, подписанный ранее.

K5 Aviation станет первым эксплуатантом ACJ319neo. В настоящий момент K5 Aviation уже эксплуатирует три самолета ACJ319, которые предлагаются для чартерных перевозок через эксклюзивного партнера компании Vertis Aviation. Поставка «самолета без салона» запланирована на второй квартал 2019 года. Выбор двигателя и компании, которая будет заниматься оборудованием салона, пока не сделан.

«Комфорт, пространство и свобода передвижений, - вот, что ценят наши пассажиры прежде всего. Мы это уже предлагаем им на ACJ319, тогда как ACJ319neo позволит нам предлагать те же самые преимущества и во время более длительных перелетов», - отметил глава K5 Aviation Эрик Шеид.

«Нам приятно, что портфель заказов на самолеты ACJneo растет, особенно приятен тот факт, что эти самолеты заказывают текущие эксплуатанты ACJ. Это большой кредит доверия к нашему продукту», - отметил Джон Лихи, коммерческий директор Airbus.

Семейство самолетов ACJneo было запущено в 2015 году. Самолеты семейства ACJneo будут оборудованы новейшими двигателями (LEAP-1A от CFM или PW1100G от P&W), оснащены законцовками крыла Sharklets, а также будут отличаться более удобным и просторным салоном. Благодаря аэродинамическим улучшениям, удастся значительно сократить расход топлива, а также увеличить дальность и полезную нагрузку. Так, ACJ319neo сможет теперь выполнять полеты продолжительностью до 15 часов.

В общей сложности Airbus получил более 170 заказов на самолеты ACJ.



С заботой
о вас
в небе
и на
земле

Бизнес авиация
из самого сердца
Европы



UPPERTWO

Avia / Travel concierge



Elit | Avia

+7 495 201-37-55
charter@uppertwo.com
concierge@uppertwo.com
elitavia.com

В Тюмени появится хелипорт

ООО «Хелипорт Тюмень» (входит в национальную вертолетную сеть «Хелипорты России») и Правительство Тюменской области подписали соглашение о строительстве многофункционального вертолетного комплекса в регионе. Документ подписали Губернатор Тюменской области Владимир Якушев и председатель Совета директоров ГК «Хелипорты России» Александр Хрусталев.

Помимо вертолетного комплекса, данное соглашение предусматривает создание рекреационно-гостиничного комплекса и городской зоны отдыха в Тюменской области.

Также на базе «Хелипорт Тюмень» будет сформирован вертолетный поисково-спасательный отряд «Ан-

гел», члены которого займутся поиском и спасением потерявшихся людей с помощью вертолетов.

Кроме того, авиапарк вертолетного комплекса позволит осуществлять мониторинг за лесными массивами, оказывать содействие в работе санитарной авиации.

А.А. Хрусталев сказал: «Строительство крупного вертолетного комплекса в Тюменской области – очередной шаг регионального развития компании «Хелипорты России». Наша цель – формирование национальной вертолетной сети. И вертолетный комплекс в Тюмени будет соответствовать всем современным стандартам в области качества и безопасности. Мы уверены, что его создание выведет авиацию обще-

го назначения в Тюмени на принципиально новый уровень».

«Хелипорт Тюмень» - новый вертолетный комплекс сети «Хелипорты России» в Сибири, который расположится в 8 км от одного из ключевых транспортных узлов региона – аэропорта Рожино. Планируется, что вертолетный комплекс будет построен в течение двух лет. Инвестиции в проект составят не менее 800 млн руб. «Хелипорт Тюмень» станет современным многофункциональным вертолетным комплексом с ангарами для хранения вертолетной техники, площадками для взлета и посадки воздушных судов, комфортабельной клиентской зоной. На базе вертолетного комплекса планируется создать современную авиационно-техническую базу.



Взлетел второй H160

Второй прототип среднего двухдвигательного вертолета H160 впервые поднялся в воздух 27 января на испытательной базе Airbus Helicopters в Мариньяне. Таким образом, европейский вертолетостроитель начинает 2016 год с двумя летающими H160.

Второй прототип является первым H160 с установленными двигателями Turbomeca Arrano, тогда как первый опытный вертолет (PT1) имеет двигатели Pratt & Whitney Canada PW210E. PT1 уже налетал более 75 часов, что позволяет испытателям начать полеты и проверки в различных специфичных режимах.

«После очень напряженного в плане летных испытаний 2015 года, ввод PT2 стал важным шагом в развитии H160, так как мы запускаем тесты с двигателями Turbomeca Arrano», - сказал Бернард Фужарски, руководитель программы H160. «В программе испытаний будут участвовать пять опытных вертолетов: два наземных прототипа и три летных экземпляра. Ввод в эксплуатацию намечен в 2018 году».

Прием заявок на H160 будет открыт в этом году. Полностью новая линия сборки, с более высоким уровнем автоматизации, запустится во второй половине этого года.




PILATUS

PILATUS PC-12NG
обновленная модель 2016 года

528 км/ч	3417 км
Максимальная скорость	Максимальная дальность

NESTEROV AVIATION
Авторизированный центр продаж Pilatus PC-12

sales@nesterovavia.com www.nesterovavia.aero

Продажи топлива в FBO растут

Консалтинговая компания Aviation Business Strategies Group, работающая на рынке ТОиР и FBO, подготовила исследование текущего состояния рынка продаж авиационного топлива в бизнес-авиации США. По данным компании, в отрасли присутствуют проблески оптимизма, а результаты опроса участников рынка показывают, что более 60% респондентов прогнозируют среднее увеличение продаж топлива в 2015 году, по крайней мере, на 2,5%. Стоит отметить, что в 2014 году наблюдался спад продаж авиатоплива.

В целом, опрос в 2015 году показал заметное увеличение оптимизма по сравнению с результатами 2014 года, когда большинство респондентов предсказало,



по крайней мере, ровный рынок и только около 40% – увеличение продаж топлива. Наоборот, в опросе 2015 года уже более чем на 60% прогнозировали увеличение продаж топлива.

Согласно исследованию, относительно уверенности в экономике большинство респондентов перешли из лагеря «неуверенных» в 2014 году к «комфортному» состоянию в 2015 году. Это, по мнению экспертов Aviation Business Strategies Group, является свидетельством осторожного оптимизма.

18% опрошенных в этом году сказали, что предполагают увеличение продаж топлива на 5-8%. Это сравнимо с 10% ответивших также на этот же вопрос в 2014 году. При этом количество полагающих, что продажи вырастут на более чем 8% в 2015 году, было таким же, как и годом ранее – 8%.

Дополнительным вопросом исследования этого года стала ситуация с недавним снижением цен на нефть: «Влияет ли это на количество самолетов, прилетающих в FBO?» Подавляющее большинство ответило, что трафик остался примерно на том же уровне.

Кроме того, участники опроса говорили, что владельцы поршневых воздушных судов, в частности энтузиасты, начинают больше летать из-за снижения цен на бензин AVGAS. Также многие указали, что цены на авиационный керосин не будут так быстро снижаться, как на бензин, потому что на складах еще много запасов этого топлива, закупленного по высоким ценам.

Основываясь на результатах исследования, эксперты сделали вывод, что падение цен на авиационное топливо в течение 2015 года не приведет к заметному увеличению летной активности.



НИКА
РОССИЯ



Производство ювелирных часов по индивидуальным заказам
+7 495 988 73 33 доб. 1295

Rietumu помог купить Gulfstream

Банк Rietumu в настоящее время предлагает своим клиентам как в Латвии, так и в других странах финансирование приобретения частных самолетов как для бизнеса, так и для личных целей. А также кредитование под залог уже имеющегося у клиента бизнес-джета. Самолет Gulfstream, который недавно профинансировал банк, будет использоваться для нужд одного из крупных международных клиентов Rietumu.

Как отмечает член Правления Rietumu Ренат Локомет: «В последние годы частные самолеты становятся все более востребованными. В том числе – среди наших международных клиентов, которые ведут бизнес в странах СНГ, Европе и других регионах мира. Мы понимаем их интересы, и планируем и в дальнейшем предоставлять необходимое финансирование для приобретения бизнес-джетов. Учитывая перспективы этого направления, можно прогнозировать, что Латвия, которая сегодня является значимым международным транспортным узлом для частной авиации, постепенно станет и международным хабом по ее финансированию».

Растущей популярности частной авиации способствует и развивающаяся инфраструктура по ее обслуживанию. Так, в Риге в прошлом году открылся крупнейший в Балтии специализированный терминал для бизнес-авиации FBO Riga.

«Сотрудничество между Gulfstream и латвийским банком Rietumu является ярким примером преимуществ, которые дает высококачественная финансовая экспертиза. Оно подкреплено также и продолжающимся успешным развитием бизнес-авиации в этом регионе, – говорит Ричард Чиариелло (Richard Chiariello), директор по контрактам Gulfstream.

«РосИнсталАвиа» продлил сертификат по ТОиР

ООО «Росинсталавиа-Н» (входит в национальную вертолетную сеть «Хелипорты России» под брендом «Хелипорт Новосибирск») продлило сертификат, позволяющий производить техническое обслуживание и ремонт (ТОиР) авиационной техники. Данный сертификат, выданный Росавиацией, подтверждает, что ООО «Росинсталавиа-Н» соответствует требованиям законодательства Российской Федерации по гражданской авиации и имеет право производить техническое обслуживание авиатехники (вертолетов R44).



Сертификат действителен до 30 декабря 2017 года. Напомним, сейчас на базе вертолетного комплекса «Хелипорт Новосибирск» функционирует вертолетная площадка, ангар для базирования и технического обслуживания вертолетов, работает аэроклуб, а также сервисный центр по обслуживанию вертолетов Robinson. В перспективе планируется открытие бутика летной экипировки.

Вертолетный клуб «Росинсталавиа» крупнейший в регионе и первый, который вышел на вертолетный рынок Новосибирска в 2011 году. Собственный парк «Росинсталавиа» состоит из вертолетов Robinson R44/ Robinson R66 и Airbus Helicopters H130. Имея землю площадью в 4 га, в «РосИнсталАвиа» уже в этом году планируют построить новый ангар для всесезонного хранения и обслуживания вертолетов. На сегодняшний день основными услугами компании являются обучение пилотированию, продажа ВС, эксплуатация вертолетов в интересах владельцев и сервисное обслуживание.

«Сейчас основной акцент мы делаем на подготовке пилотов на наиболее популярный у нас в регионе тип – Robinson R44, переподготовку. Мы ожидаем, что с появлением у нас новых R66 количество курсантов увеличится в разы. Сейчас в Новосибирске лишь не более 10 вертолетов, 90% из которых находится у нас на базировке. Но эта ситуация может в корне измениться. Мы замечаем, что наша целевая аудитория постоянно растет. Впервые увидев вертолет в нашем клубе, наши потенциальные клиенты принимают решение пройти подготовку в качестве пилота и затем осторожно и о приобретении винтокрылой техники. И таких «интересующихся» становится все больше и больше», – прокомментировал исполнительный директор «Росинсталавиа» Андрей Болоков.

50 драгоценных килограмм

Как сообщает Airbus Helicopters, Европейское агентство авиационной безопасности (EASA) сертифицировало легкий многоцелевой вертолет H145 (ранее известный как EC145 T2) с увеличенной до 3700 кг максимальной взлетной массой. Для клиентов, среди которых, по мнению представителей производителя, будут, прежде всего, медицинские операторы, новая версия станет доступна уже в марте текущего года. При этом в Airbus Helicopters обращают внимание на то, что никаких изменений в конструкцию вноситься не будет, а стоимость новой машины останется прежней. Увеличенный взлетный вес может быть использован для полезной нагрузки или большего объема топлива.

По мнению операторов, H145 уже зарекомендовал себя как подлинно многоцелевой вертолет. Его компактный размер, разнообразие вариантов оборудования салона и выдающиеся летные характеристики даже в самых экстремальных погодных условиях открывают массу возможностей для выполнения миссий.

Основными отличиями новой модификации от базового EC145 считаются цельная ударопрочная хвостовая балка, полностью выполненная из композитных материалов, и хвостовой винт типа «фенестрон», защищающий лопасти от порывов ветра, попадания в провода ЛЭП и деревья, а также оборудование для ночных полетов. В комплект авионики входят 4-канальный автопилот и три широкоформатных LCD-дисплея. Двигатели Turbomeca Arriel 2E повышают летные возможности вертолета на 20% в нормальных условиях эксплуатации и на 50% - с одним отказавшим мотором (двигатели для H145 сертифицированы в декабре 2012 года). Вертолет считается самым бесшумным в классе. Базовая стоимость модели составляет 6 млн. евро.

Поставки Airbus Helicopters скорректировались

Европейский вертолетостроитель Airbus Helicopters выпустил отчет о результатах работы в 2015 году. В течение прошлого года зафиксировано снижение заказов и поставок, так как вертолетный рынок, по мнению компании, остается слабым, как в гражданском сегменте, так и в оборонном. Поставки упали на 16%, с 471 в 2014 году до 395 вертолетов в 2015. Рекордным для производителя стал 2013 год, когда было поставлено 497 вертолетов.

Общее количество заказов упало на 4% до 383 вертолетов, с 402 в предыдущем году. При этом отмена заказа на 50 военных машин уменьшила чистое число заказов до 333 вертолетов. По семействам заказы распределились следующим образом:

- H120/H125/H130 - 163
- H135 - 49
- H145 - 107
- H155 - 13
- H175 - 36
- H225 - 2
- Tiger - 7
- NH90 - 6

«Мы сейчас собираем плоды нашего стратегического плана трансформации, что ставит нас в лучшее положение, несмотря на сложную рыночную ситуацию», - говорит Гийом Фори, президент и главный исполнительный директор Airbus Helicopters. «Акцент на удовлетворенности клиентов, качестве и безопасности, а также конкурентоспособности, дает ощутимые результаты на пути перехода от самой крупной компании к самой лучшей – эталону в вертолетной индустрии».

Доля производителя в гражданском и государственном сегментах в общемировых поставках в 2015 году поднялась до 45%. При этом гражданская продукция

дала компании 50% консолидированного оборота. Так же компания сообщает, что 53% от общего дохода пришлось именно поставки новых вертолетов, а остальные 47% – услуги.

К основным позитивным моментам 2015 года в компании относят положение суперсреднего H175, который получил 36 заказов в 2015 году, по сравнению с восемью – в 2014 году. В настоящее время портфель заказов на эту машину составляет 101 вертолет.

Также в 2015 году компанией были запущены новые разработки: тяжелый X6, который сейчас находится в стадии разработки концепции, и программа H160, в которой уже изготовлены два летных прототипа. Второй из них оснащен двигателем Turbomeca Arrano.



Bell и Beechcraft снизили поставки

Концерн Textron Inc. 27 января 2016 года сообщил о результатах четвертого квартала и за весь 2015 год. В состав корпорации входят авиапроизводители Cessna Aircraft, Beechcraft (Textron Aviation) и Bell Helicopter.

Как сообщается в отчете корпорации, в четвертом квартале 2015 прибыль на одну акцию составила \$0,81, что на 6,6% выше показателя прошлого года – \$0,76. Общая квартальная выручка компании составила \$3,9 млрд., по сравнению с \$4,1 млрд. в четвертом квартале 2014 года. Прибыль в четвертом квартале 2015 года составила \$378 млн., что на \$20 млн. меньше чем годом ранее. Годовой доход Textron Inc. составил \$13,4 млрд.

«У нас был хороший квартальный результат в с улучшением рентабельности в подразделениях Aviation, Systems и Industrial и двузначными цифрами рентабельности в Bell», – сказал председатель и главный исполнительный директор Textron Скотт Доннелли. «В то время как общие доходы в квартале снизились, мы воодушевлены продолжающимся высоким спросом в Industrial, а также выходом на рынок нашего нового бизнес-джета Latitude и позитивным приемом клиентами новых Longitude и Hemisphere, анонсированных в ходе выставки NBAA в ноябре».

По итогам года корпорация получила прибыль на одну акцию \$2,50, по сравнению с \$2,15 в 2014 году. Textron прогнозирует в 2016 году доход на уровне примерно \$14,3 млрд., то есть на рост составит 6%, а прибыль на акцию в диапазоне \$2,60 - \$2,80.

Textron Aviation

Доходы в Textron Aviation снизились на \$32 млн., до \$1,488 млрд., на что повлияло снижение поставок



King Air и снижение стоимости поддержанных самолетов, реализуемых производителем. Но эти факторы частично компенсированы ростом поставок новых бизнес-джетов. В четвертом квартале 2015 года Textron Aviation поставила 60 новых бизнес-джетов Citation и 33 самолета King Air, по сравнению с 55-ю бизнес-джетами в прошлом году и 41 турбовинтовым King Air. По итогам 12 месяцев 2015 года компания поставила 166 бизнес-джетов Citation и 117 King Air (в 2014 году поставлено 159 Citation и 127 King Air).

Textron Aviation получил квартальную прибыль в размере \$138 млн. по сравнению с \$130 млн. годом ранее.

Объем портфеля заказов Textron Aviation на конец 2015 года составил \$1,1 млрд., снизившись на \$308 млн. по сравнению с третьим кварталом.

Bell Helicopter

Квартальные доходы Bell уменьшились на \$36 млн., до \$1,035 млрд. Это было вызвано более низкими объемами послепродажного обслуживания и изменением в структуре поставок коммерческих вертолетов.

Вертолетостроитель поставил в квартале 8 V-22 и 7 H-1, по сравнению с 7 V-22 и 7 H-1 в прошлом году. В четвертом квартале 2015 года поставлено 56 коммерческих вертолетов, по сравнению с 57 машинами в прошлом году. По итогам 2015 года Bell поставил 175 коммерческих вертолетов, по сравнению со 178 машинами в 2014 году.

Объем портфеля заказов Bell на конец 2015 года составил \$5,2 млрд., показав рост на \$76 млн. по сравнению с концом третьего квартала.

Gulfstream увеличил поставки

28 января 2015 г. корпорация General Dynamics отчиталась за четвертый квартал и за весь 2015 год. В авиационное подразделение корпорации входят производитель бизнес-джетов Gulfstream Aerospace и провайдер услуг деловой авиации Jet Aviation.

General Dynamics сообщает, что в четвертом квартале 2015 года общая выручка корпорации составила \$7,809 млрд., что на 6,6% меньше, чем в том же периоде прошлого года. Операционная прибыль за этот период снизилась на 2,9%, до \$1,036 млрд. Однако чистая прибыль выросла на 9,0%, до \$764 млн., или \$2,40 на одну акцию, по сравнению с прибылью в

\$701 млн., или \$2,19 на акцию за тот же период 2014 года.

По итогам 2015 года корпорация заработала \$31,469 млрд. и получила чистую прибыль \$2,963 млрд. или \$9,08 на одну акцию.

По результатам работы в четвертом квартале 2015 года авиационный сегмент корпорации, в который входят Gulfstream Aerospace и Jet Aviation, получил выручку в размере \$2,14 млрд., что на \$98 млн. меньше (-4,4%), чем в четвертом квартале 2014 г. (\$2,24 млрд.). А доход за весь 2015 г. составил \$8,851 млрд., что на 2,3% больше в прошлом году. Квартальная операционная прибыль подразделения снизилась на \$2 млн. и составила \$410 млн. (-0,5%), а за весь год прибыль увеличилась на 5,9%, до \$1,706 млрд. В итоге, квартальная рентабельность подразделения составила 19,1% (в четвертом квартале 2014 года этот параметр был на уровне 18,4%), а за весь 2015 год – 19,3% (за прошлый год – 18,6%).

На конец 2015 года общий объем портфеля заказов авиационного подразделения General Dynamics составил \$13,398 млрд. Этот показатель на \$150 млн. меньше, чем на конец третьего квартала 2015 года (\$13,559 млрд.), и примерно на том же уровне, что и годом ранее (\$13,232 млрд.).

По словам генерального директора General Dynamics Фебы Новакович, Gulfstream Aerospace снизил в четвертом квартале прошлого года темп производства G550, а в текущем квартале снизит и производство G450. В то же время сборка самолетов G280 и G650 будет несколько увеличена. Она называла эти перемены «частью перехода от G450 и G550 на новые G500 и G600», отметив, что портфель заказов

G450/550 «растянут» до первого квартала следующего года.

Тем не менее, глава General Dynamics сказала, что у Gulfstream «было больше заказов на находящиеся в производстве самолеты в 2015 году по сравнению с 2014 годом». При этом портфель заказов на G650 наполнен до первого квартала 2018 года, а спрос на крупногабаритные самолеты остается «разумным», несмотря на сообщения, что этот сегмент рынка ухудшается. В продажах производителя продолжает доминировать Северная Америка – 70% в прошлом году. Тем не менее, Феба Новакович добавила, что продажи в Азиатско-Тихоокеанском регионе немного увеличились.

Соотношение полученных заказов и произведенных самолетов в 2015 году в Gulfstream составило 1:1.

Производство Gulfstream в четвертом квартале и за весь 2015 г.

	Четвертый квартал		Двенадцать месяцев	
	2015	2014	2015	2014
“Зеленые” поставки				
Большие самолеты	25	28	112	115
Средние самолеты	12	10	35	29
ВСЕГО	37	38	147	144
Оборудованные самолеты				
Большие самолеты	31	33	120	117
Средние самолеты	7	9	34	33
ВСЕГО	38	42	154	150
Поддержанные самолеты	2	-	7	3



GlobeAir верен Citation Mustang

Базирующийся в Линце австрийский бизнес-оператор GlobeAir продолжает делать ставку на легкие Citation Mustang. Согласно планам на 2016 год, суммарный парк «мустангов» вырастет до двадцати самолетов. В GlobeAir уверены, что те тренды, которые наметились в минувшем году, продолжат свое развитие, и именно деловые «малыши» смогут показать наибольший рост спроса среди клиентов.

Между тем, в GlobeAir подвели итоги 2015 года. Согласно данным компании, в прошлом году продажи выросли на 20%, а прибыль увеличилась до 2,3 млн. евро. При этом выручка достигла рекордных показателей и составила 17,5 млн. евро. За минувшие 12 месяцев оператор выполнил более 6000 рейсов. При-

мечательно, что GlobeAir укрепила свое присутствие не только в традиционных для нее направлениях на Лазурном берегу и Средиземноморье, но и в «оживленных» мегаполисах, например, Женеве, Париже и Лондоне.

Видимо понимая, что экономические реалии европейского рынка сильно изменились, топ-менеджмент компании принял решение закрыть сделку по приобретению пяти самолетов Citation Mustang у ирландской лизинговой компании Star Fly.

Безусловно, хорошим продажам GlobeAir поспособствовало и партнерское соглашение с системой онлайн бронирования рейсов бизнес-авиации

PrivateFly, по которому клиенты GlobeAir могут легко забронировать рейсы онлайн и получать мгновенную информацию о ценах, возможностях аэропортов и наличии воздушных судов.

Также в компании основательно подошли к вопросу ценообразования. Понимая, что именно трафик делает деньги, стоимость перелета весьма «вкусная». Так, полет по маршруту Париж-Лондон обойдется в €1110, из Парижа в Женеву в €1075, а из Цюриха в Париж – «символические» €950 за весь борт.

«Мы продолжаем делать ставку на «легкий класс». Цифры наглядно подтверждают наше решение. Смотрите, согласно докладу WINGX, именно в период 2008-14 гг. «малыши» существенно увеличили трафик с 4000 до 43000 летных часов, тогда как, например, самолеты класса, например, Citation XLS и Hawker 800 за этот же период показали отрицательную динамику. Таким образом, легкие джеты прошли за кризисный период путь от 3,6% рынка до 33%, при этом эффективность использования самолетов выросла до 35%. Самолеты легкого класса как никогда показывают свою эффективность именно в период экономической нестабильности. Несмотря на то, что эти самолеты существенно ограничены по своим летно-техническим характеристикам и пассажироместности, именно они позволили GlobeAir показывать просто фантастические темпы роста на общем фоне падения перевозок. Что же касается Citation Mustang, то этот самолет отлично зарекомендовал себя в нашем парке, прекрасно работая, как в крупных аэропортах, так и в небольших и относительно «сложных» европейских аэродромах. При этом его эксплуатационные расходы оптимально отвечают нашей ценовой политики», - комментирует глава компании Бернанд Фрагнер.



UpperTwo пришла в Эстонию

Российская компания UpperTwo открыла офис в Таллине. Как комментируют в UpperTwo, Таллин, как и Рига, двигаются вперед и предлагают все больше интересных возможностей для решения финансовых вопросов для авиакомпаний и владельцев воздушных судов. Немаловажным фактором является и географическое расположение эстонской столицы, время полета занимает чуть более часа, что очень удобно клиентов компании.

Как прокомментировала BizavNews директор российского представительства ElitAvia/UpperTwo, Галина Бондаревская, UpperTwo подписала ряд соглашений с таллиннской компанией Bravcapital и вполне довольна результатами работы в прошлом году, что позволяет развивать партнерские отноше-

ния и в будущем. «У нас в эстонской столице большой и красивый офис, но самое главное, что перевод управления некоторых бортов туда очень экономит средства. В Таллине вопросы лизинга самолета, финансовые сделки купли-продажи воздушных судов решаются оперативно и с меньшими издержками», - резюмирует г-жа Бондаревская.

Ранее представительство компании ElitAvia/UpperTwo заключило ряд контрактов и партнерских соглашений с аудиторско-консалтинговой группой «Градиент Альфа». Совместно они разработали ряд решений для владельцев самолетов и непосредственно для российского представительства авиакомпании по оптимизации затрат, повышению операционной эффективности и управлению налоговыми и правовыми рисками.

Эти меры рассчитаны на повышение конкурентоспособности и финансовой устойчивости авиационного бизнеса, улучшение его инвестиционной и кредитной привлекательности.

Сейчас суммарный парк ElitAvia/UpperTwo состоит из 23 самолетов, из них одиннадцать доступны для чартеров (четыре Challenger 605, два Global 6000, два Challenger 300, по одному G650, G450, Challenger 604).

Напомним, что в рамках международного авиасалона в Ле-Бурже (Paris Air Show 2015) словенско-мальтийский бизнес-оператор Elitavia и компания Upper Two подписали контракт, в соответствии с которым оператор открывает представительство в России.

«Открытие представительства в России – это очередной этап расширения присутствия компании на российском рынке, что повлечет более плотную работу с российскими игроками рынка, владельцами воздушных судов и, конечно же, пассажирами. Двусторонний контракт с Upper Two позволит привлечь новых клиентов и укрепит отношения с уже имеющимися», - комментирует президент и генеральный директор Elitavia Мишель Куломб.

В настоящее время Elitavia имеет два свидетельства эксплуатанта – Словении и Мальты. Elitavia со штаб-квартирой в Любляне и Валетте была основана в 2006 году. Помимо выполнения чартерных рейсов, компания активно работает на рынке услуг менеджмента воздушных судов, продажи и консалтинга. Оператор также имеет филиал в Атланте (США), Женеве (Швейцария), Париже (Франция), Аккре (Гана), Лагосе (Нигерия), а теперь в лице Upper Two офис продаж в Москве. Компания имеет высший (третий) уровень IS-BAO (International Standard for Business Aircraft Operations) и входит в совет IBAC (International Business Aviation Council).



Бизнес-авиация завершила год с подъемом в 30%

Российский рынок бизнес-авиации завершил 2015 год на подъеме – в декабре количество чартерных рейсов увеличилось на 30% по сравнению с предыдущим месяцем. К такому выводу пришли аналитики компании Emperor Aviation на основе итогов деятельности в 2015 году. В целом за прошедший год отрасль переживала традиционные взлеты – в период праздников и летом – и падения в исторически неблагоприятные месяцы, например, в феврале. Это позволяет говорить о том, что деловая авиация в России развивается циклично и стабильно.

«2015 год прошел для российского рынка деловой авиации в привычном рабочем графике, когда сезонные колебания спроса сменяют друг друга. В самом

начале года наблюдался некоторый нехарактерный отток пассажиров чартерных рейсов, начавшейся в декабре 2014 года, но к майским праздникам и вплоть до сентября он компенсировался традиционно возросшим спросом – примерно на 20%», – рассказывает Ираклий Литанишвили, собственник компании Emperor Aviation.

Маршрутная карта

География полетов российской бизнес-авиации в 2015 году осталась в прежних границах: львиная доля чартерных рейсов (как минимум, 75%) пришлась на европейские направления. Уже более 10 лет лидирующую позицию здесь занимает Ницца с 15,5% от

общего объема чартерных рейсов, совершаемых в/из Москвы. Вторым по популярности маршрутом стала Женева, в которую было совершено 10% полетов на чартерных бизнес-джетах. Третье по востребованности направление – город Олбия, расположенный на Сардинии; на его долю пришлось 9%. С некоторым отставанием за ними следуют Карловы Вары (7,6%) и Цюрих (7,3%). Примечательно, что ни один из этих городов не вошел в лидеры декабря 2015 года, когда самыми популярными маршрутами стали горнолыжные курорты – французский «перекресток альпийских дорог» Шамбери и швейцарский Самедан, где расположены старейшие в мире горнолыжные трассы – Санкт-Мориц.

Ближневосточный рейтинг в прошедшем году по традиции возглавил крупнейший город Объединенных Арабских Эмиратов – Дубаи. Его доля от общего числа международных чартерных рейсов составила около 5%.

Положительная динамика роста отмечалась в 2015 году на внутренних российских направлениях. Особенно ярко этот тренд прослеживался летом 2015 года, когда доля рейсов по локальным маршрутам составила 34% (против 26% летом 2014 года). В первую очередь, положительную статистику рейсов показали курортные города Сочи и Симферополь. В сентябре наблюдался интерес к Владивостоку, где проходил Восточный Экономический Форум. Октябрь 2015 года ознаменовался резким взлетом внутреннего трафика в Сочи, где проходило сразу два крупных международных мероприятия – Гран-при России Формулы 1 и музыкальный фестиваль «Новая Волна». Тогда курортный город Сочи принял



Самые популярные направления у россиян

продолжение

28% от общего числа чартерных рейсов на бизнес-джетах, став абсолютным лидером месяца и вытеснив из тройки популярных направлений Ниццу.

Бестселлеры среди бизнес-джетов

Согласно статистике Emperor Aviation, в 2015 году предпочтения чартерных путешественников распределились в пользу бизнес-джетов среднего класса Super-Midsize Jets и вместительных Heavy Jets. Это характерный тренд для российского рынка деловой авиации, где выбор больших и дальних самолетов обусловлен объективными причинами. Среди них, в частности, – протяженная география России и культурные особенности: пассажиры предпочитают летать не поодиночке, а в компании. Более того, в мировой практике тяжелые самолеты Heavy Jets – это одни из наиболее ликвидных и устойчивых к колебаниям спроса класс машин. В пользу их приобретения нередко склоняются потенциальные покупатели бизнес-джетов из стран СНГ, поэтому на российском рынке существует стабильное предложение этих самолетов.

Рейтинг самых популярных бизнес-джетов, летающих в интересах чартерных пассажиров, в 2015 году возглавил Embraer Legacy 600/650, доля которого составила 10%. Эта модель, пользующаяся неизменным спросом в России, одна из самых популярных и на глобальном рынке бизнес-авиации – на ее долю приходится свыше 12% от мирового парка бизнес-джетов. Самолет Cessna Citation XLS занял заслуженное второе место с 9%. Замыкает тройку лидеров с долей в 8,5% Challenger 605.

В 2015 году парк бизнес-джетов, летающих в интересах российских владельцев, не претерпел тектонических изменений. Это связано с тем, что рынок пере-

рос период догоняющего роста и сформировался. Кроме того, возраст парка относительно молодой – в среднем ему около 10 лет и о его тотальном обновлении речи пока не идет. Фундамент флота составляют вместительные машины классов Long Range Jets, Heavy Jets и Super-Midsize Jets. Самыми популярными моделями среди собственников бизнес-джетов являются дальнемагистральные самолеты Global XRS/5000 и Falcon 7X, а также тяжелые Challenger 605 и Embraer Legacy 600. Из новых трендов – набирает популярность Gulfstream G650, а некоторые владельцы дальнемагистральных бизнес-джетов продают свои машины, когда подходит время получить заказанные ранее абсолютно новые модели, например, Global 6000 и Gulfstream G650.

Emperor Aviation – полет на качественно новой высоте

Регулярно анализируя производственные показатели, как в компании, так и в целом по отрасли, Emperor Aviation обладает практической базой по корректировке собственного ассортимента и качества предоставляемых услуг. Тщательно изучив спрос, компания ввела в 2015 году ряд новых услуг и усилила позиции по уже существующим направлениям. В мае прошлого года Emperor Aviation начала предоставлять эксклюзивные условия аренды вертолетов в VIP-комплектациях на всем протяжении Лазурного побережья, считающимся самым популярным направлением бизнес-авиации. К услугам клиентов предлагается круглосуточное бронирование и наиболее гибкие цены на самые популярные вертолеты в своих ценовых сегментах – AgustaWestland AW139, Airbus Helicopters AS350 и EC130. Начиная с лета 2015 года, Emperor Aviation начала сотрудничать с новой кейтеринговой компанией Prêt-à-Cuisine, чьей уникальной особенностью

является то, что гастрономические шедевры для пассажиров бизнес-джетов создают маэстро мировой кулинарии – шеф-повара, отмеченные звездами Michelin и другими высокими оценками.

Компания Emperor Aviation продолжила внедрять собственное ноу-хау в области менеджмента воздушных судов, которое позволяет снижать затраты на эксплуатацию от 15% до 25%. Столь эффективных показателей удастся достигать за счет принципиально нового подхода к самой структуре финансового анализа. Персональный аналитик создает для каждого клиента ежемесячный отчет; в документации детально прописаны абсолютно все статьи расхода на эксплуатацию бизнес-джета, для каждого клиента создан персональный отдельный счет в банке, через который прослеживается любая операция. Создание и поддержание такой колоссальной структуры – ресурсоемкий для компании процесс, который, однако, серьезно упрощает жизнь клиентам. Объяснимое ценообразование формирует разумную выгоду от владения бизнес-джетом, который из дорогого транспорта становится реальным инструментом ведения бизнеса.



ВЭФ-эффект: что было на самом деле

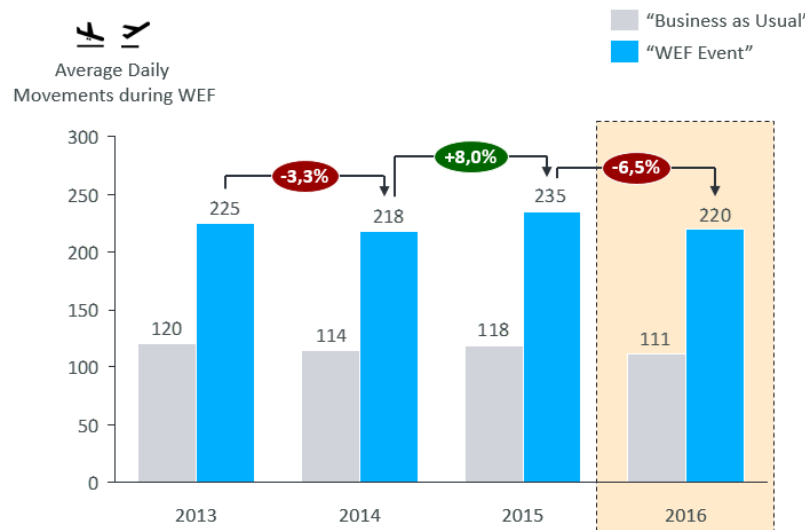
В этом году в четырех аэропортах, обслуживающих Всемирный экономический форум в Давосе – Цюрих (LSZH), Дойбендорф (LSMD), Альтенрайн (LSZR) и Санкт-Мориц (LSZS), зафиксировано 1098 взлетно-посадочных операций бизнес-авиации. С 19 по 23 января каждый день в этих аэропортах в среднем проводилось 220 операций бизнес-авиации, по сравнению с 235 ежедневными операциями в прошлом году. Снижение составило 6,5%. Самым оживленным днем на прошлой неделе стал 19 января, когда прилетело 104 бизнес-джета, а вылетело – 170.

Во время недели мероприятий ВЭФ в аэропортах было обслужено 440 уникальных бизнес-джетов. 62% из них прилетели в Цюрих, сгенерировав 722 взлетно-посадочных операций. Следующим по загруженности стал аэропорт Альтенрайн, который обработал в ходе мероприятия 282 операции бизнес-авиации.

На 5 самых популярных у участников ВЭФ 2016 типов воздушных судов пришлось 43% всего тра-

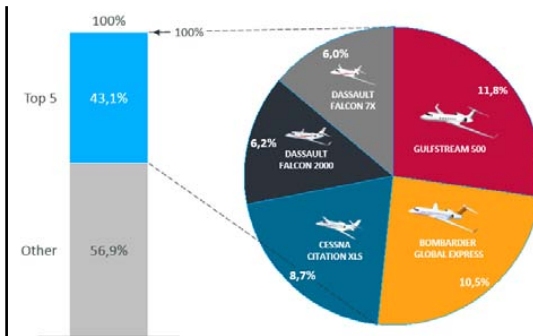
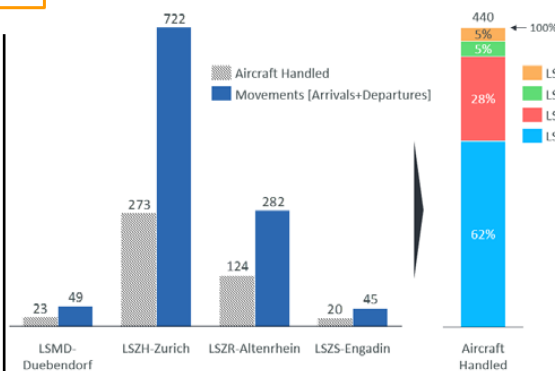
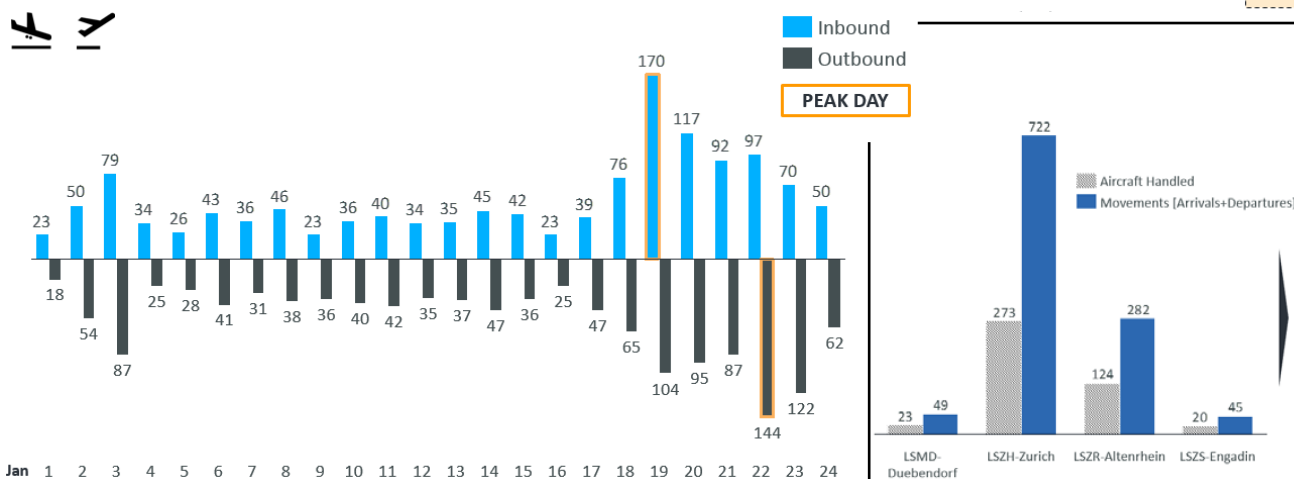
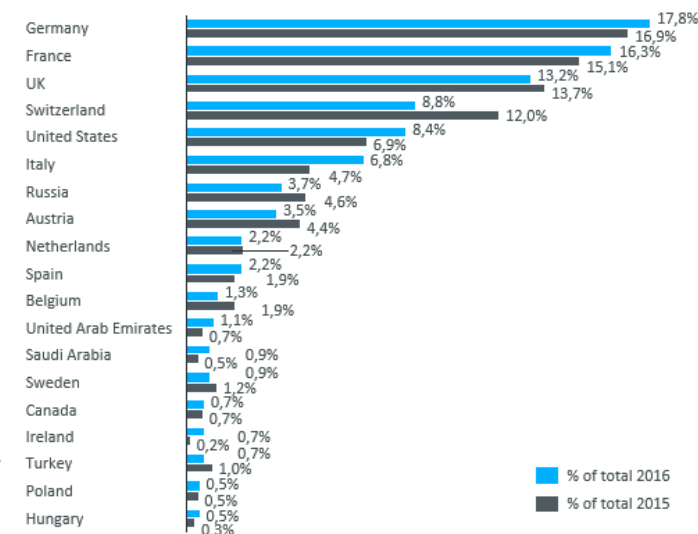
фика. Самым популярным стал Gulfstream GV/G500, который занял долю в 11,8% от всей активности в ходе ВЭФ, далее следуют Bombardier Global Express, Cessna Citation XLS, Dassault Falcon 2000 и Dassault Falcon 7X.

Аэропорты Германии и Франции стали в 2016 году самыми популярными пунктами отправления рейсов в Давос,



генерировав 34% трафика в местные аэропорты. Однако в этом году доля рейсов из Швейцарии и России снизилась.

Трафик на ВЭФ 2016 года сопоставим с Гран-При Монако 2015 года с точки зрения «скачка» активности бизнес-авиации. В то же время на Super Bowl 2013 бизнес-авиации сгенерировала гораздо больше трафика по сравнению с обычной активностью.



H135 Made in Russia

АО «Уральский завод гражданской авиации» (УЗГА, входит в госкорпорацию «Оборонпром») и компания Airbus заключили в понедельник в Москве лицензионный договор на производство в России вертолетов Airbus Helicopters H135 (ранее EC135 прим. BizavNews), сообщает «Интерфакс».

Кроме того, председатель совета директоров УЗГА Артур Штанков и исполнительный вице-президент Airbus Helicopters H135 Доминик Модэ подписали контракт на поставку уральскому заводу 4 комплектов для сборки вертолетов Airbus Helicopters H135. Еще два соглашения УЗГА подписал с французской компанией Turbomeca. В соответствии с ними УЗГА будет собирать двигатели Arrius B2BPlus для Airbus Helicopters H135 и производить технический ремонт силовых агрегатов.

«Уральский завод гражданской авиации» входит в «Оборонпром», он является одним из крупнейших авиаремонтных предприятий в РФ. Основные виды деятельности: ремонт авиационных газотурбинных двигателей и их агрегатов, главных редукторов, газовых авиационных приводных двигателей.

В серийное производство вертолет H135 был запущен в 1996 году. С тех пор Airbus Helicopters поставил клиентам со всего мира более тысячи вертолетов этого семейства.

Около четверти парка H135 используется в качестве медицинских вертолетов. Доля Airbus Helicopters в этом сегменте рынка составляет около 60%. Вертолет может перевозить до семи пассажиров, в медицинском варианте — одного-двух пострадавших и до четырех сопровождающих. Также H135 пользуется широким спросом и на рынке бизнес-авиации благодаря комфортабельному салону, конструктивным

решениям, направленным на максимальный уровень безопасности пассажиров и обслуживающего персонала, эксклюзивным дизайнерским решениям, таким как исполнение салона от дома моды Hermes.

В России в настоящее время эксплуатируется чуть менее двадцати H135. Самым крупным оператором является «Газпромavia» (восемь машин).

Для УЗГА это второе соглашение по производству вертолетов зарубежных производителей. В мае 2015 года Bell Helicopter заключил договор с УЗГА о совместной работе над созданием сборочной линии в России как ответ на требования правительства о локализации производства. Компания Bell Helicopter согласилась обеспечить техническую поддержку и передать необходимую интеллектуальную собственность УЗГА,

а завод в свою очередь взял на себя обязательства по получению разрешения на производство от АР МАК. Также в рамках этого договора УЗГА приобрел несколько вертолетов Bell-407GXP, первый из которых уже собран.

30 декабря 2015 года первая машина поступила в Омский летно-технический колледж гражданской авиации. Государственный контракт, заключенный осенью 2015-го, предусматривает поставку двух вертолетов с запчастями и инструментами для техобслуживания до 600 часов налета, а также обучение трех пилотов и восьми технических специалистов. Финансирование — 560 миллионов рублей — обеспечивает федеральный бюджет. Поставка второго комплекта для сборки на уральский завод запланирована на первый квартал.



Фото: Дмитрий Петроченко

Минтранс предлагают преобразовать в госкорпорацию

Проект административной реформы может серьезно повлиять на судьбу Министерства транспорта. По данным источников «Известий», один из вариантов проекта предусматривает ликвидацию Минтранса и создание на его базе Министерства гражданской авиации и госкорпорации «Транспортная инфраструктура РФ». По оценкам экспертов, такая схема позволит избавиться нынешние подразделения департамента и службы (Росавиация и др.) от дублирующих функций и сэкономить в бюджет до 4 млрд рублей.

Источник, близкий к правительству, отмечает, что проект с ликвидацией Минтранса поддерживает первый вице-премьер Игорь Шувалов. Его информацию подтверждает другой источник издания, из аппарата правительства, по словам которого, на последнем совещании у премьер-министра Дмитрия Медведева, где обсуждалась реорганизация ведомств, действи-

тельно звучали предложения по упразднению Минтранса.

Его функции чиновники намерены распределить между созданными на его базе новыми структурами, которые будут наделены и надзорными функциями в области транспорта.

«По своим нынешним полномочиям Минтранс фактически дублирует ряд федеральных ведомств, в условиях жесткой экономии бюджетных средств логично избавляться от дублирующих функции друг друга учреждений», - поясняет источник. «Но совсем избавляться от ведомств, которые возьмут на себя функции Минтранса, в правительстве не собираются».

В рамках оптимизации Минтранса и подчиняющихся ему пяти федеральных агентств планируется создать

Министерство гражданской авиации и государственную корпорацию «Транспортная инфраструктура РФ».

«Министерство гражданской авиации может возглавить Валерий Окулов, который сейчас является заместителем главы Минтранса и курирует деятельность Росавиации, а министр транспорта Максим Соколов будет назначен главой государственной корпорации «Транспортная инфраструктура РФ», - рассказывает собеседник.

По данным «Известий», предполагается, что заместителем Валерия Окулова будет Александр Нерадько, возглавляющий сейчас Росавиацию, которая войдет в новое ведомство.

Кроме того, Министерству гражданской авиации будут переданы функции сертификации самолетов, двигателей, воздушных винтов и аэродромов, которые были осенью прошлого года решением правительства переданы от МАКа (Межгосударственного авиационного комитета) Минтрансу, Росавиации и Минпромторгу.

В государственную корпорацию «Транспортная инфраструктура РФ» войдут четыре федеральных агентства и службы: Росжелдор (Федеральное агентство железнодорожного транспорта), Росавтодор (Федеральное дорожное агентство), Росморречфлот (Федеральное агентство морского и речного транспорта), Ространснадзор (Федеральная служба по надзору в сфере транспорта). Предполагается, что заместителями Максима Соколова станут Владимир Чепец, который руководит сейчас Росжелдором, и Роман Старовой, глава Росавтодора.

Источник: Известия



Дно нащупали!?

BizavWeek продолжает публикацию материалов об итогах работы российских компаний в прошлом году. Сегодня у нас в гостях Президент ГК «АВКОМ» Евгений Юрьевич Бахтин, который согласился ответить на ряд вопросов: как чувствовал себя рынок в минувшем году, насколько скорректировался трафик и что нас ожидает в ближайшей перспективе. Впрочем, обо всем по порядку.

Евгений Юрьевич, закончился, пожалуй, самый непредсказуемый для деловой авиации год. За прошедшие 12 месяцев рынок действительно очень штормило. Отечественный рынок деловой авиации в 2015 году

стал заложником экономической и, отчасти, политической ситуации в мире. На фоне снижения международного трафика, мы наблюдали небольшой, но все же рост активности на внутрироссийских направлениях. Если кратко, какие цифры мы имеем «на выходе»?

Действительно, говоря об итогах развития деловой авиации в 2015 г. нельзя не отметить существенную флуктуационную волатильность рынка бизнес-перевозок, колебания которого неоднократно изменялись в течение года под воздействием внешних факторов от незначительного роста в 3-5% до падения на

35-40%. И, хотя статистика итоговая статистика за 2015 г. еще не подведена, следует ожидать опубликования итоговых годовых цифр снижения рынка деятельности бизнес-авиации в России за 2015 г. в районе 15-17%. В течение 2015 г. особенно пострадал рынок международных полетов (до -40%), однако несколько приунывших операторов бизнес-джетов неожиданно порадовала предновогодняя активность работы бизнес-авиации, когда спрос на полеты на зимние курорты Франции, Италии и Швейцарии даже немного вырос (на 12-15%) относительно 2014 г.

В некоторой степени потери международного сегмента рынка деловой авиации России в 2015 г. компенсировались умеренным ростом спроса (10-15%) на полеты внутри России, но следует понимать, что российский внутренний рынок является довольно ограниченным по объемам и в 2015 г. стал близок к насыщению, то есть к балансу спроса и предложения.

Атмосфера текущего года удручает?

Флуктуации рынка бизнес-авиации в России прямо коррелируется с внешнеполитическими событиями и состоянием экономики страны. Конечно же, введение санкций, ограничения в загранпоездках госслужащих и высшего управленческого персонала госкорпораций, свертывание межгосударственных и международных экономических связей не могло не сказаться на сокращении объемов международного трафика бизнес-авиации.

Свою лепту в снижение количества международных полетов в 2015 г. внесли и экономические потрясе-



продолжение ►

ния, связанные с колебаниями цен на экспортируемые из РФ сырьевые энергоресурсы. Вместе с тем, активизация интереса россиян к Крыму, увеличение рекреационных возможностей региона Сочи с использованием Олимпийских объектов, существенно увеличило спрос на полеты деловой авиации в эти регионы.

Климат для развития отрасли в России. Насколько он стал более благоприятным или наоборот?

Операторы, эксплуатанты российской деловой авиации не отмечают каких-то фундаментальных изменений климата для развития бизнес-авиации в России. Можно лишь отметить возрастающее административное давление на предприятия деловой авиации РФ в форме проведения участвовавших внеплановых проверок предприятий не только со стороны Росавиации и Ространснадзора, но и со стороны административ-

ных органов и местной власти. К сожалению, постоянные задержки в разработке новых отраслевых нормативных документов для реализации вводимых поправок в Воздушный кодекс РФ, в условиях утраты действенности прежних регламентов, зачастую приводят к волюнтаристской позиции проверяющих, «выявляющих» недостатки по собственному, не всегда объективному разумению.

Москва и Питер остаются ключевыми пунктами для отрасли. Увидели ли Вы, что в МАУ усилилась конкуренция. Насколько «прибавили» Шереметьево и Домодедово?

Сужающийся рынок аэропортового обслуживания полетов деловой авиации приводит к росту конкуренции в МАУ, что сточки зрения операторов и владельцев воздушных судов бизнес-класса является благоприятным фактором для развития. Пока еще нет статистических данных, но по результатам ра-

боты московских аэропортов не будет неожиданным существенное увеличение доли Шереметьева в рынке МАУ в 2015 г. Этому способствовало как введение в эксплуатацию новой автотрассы между МКАД и Шереметьево, так и активная маркетинговая политика основного оператора аэропорта - «А-Групп».

В 2015 году, практически, не было анонсов скольких крупных инвестпроектов в отрасль. Можно ли говорить, что эра глобального строительства закончена или потенциальные инвесторы все-таки выжидают более благоприятного периода?

Действительно, в 2015 г. не было анонсов крупных инвестпроектов в инфраструктуру объектов деловой авиации. Это вполне объяснимо с точки зрения сужения рынка и снижения экономической активности в отрасли. Заняв выжидательную позицию, потенциальные инвесторы анализируют складывающуюся экономическую обстановку, и при первых же явных признаках возрождения появятся на рынке.

Евгений Юрьевич, ценообразование - ключевая составляющая рынка. Почему российские игроки, практически, не опускают цены на услуги?

Следует отметить что коммерческие операторы (эксплуатанты), работающие на российском рынке уже понизили ставки за найм ВС и выполнение чартеров в 2015 г. на 10-15%. Операторы наземного обслуживания в МАУ также предоставляли льготы и скидки, как в прямой (снижение тарифов), так и в косвенных



продолжение

формах (включение допслуг в стандартный тариф и т.п.). Как известно, цены регулируются рынком и если клиент (оператор) покупает обслуживание по установленным ценам, то у продавца (оператора наземного обслуживания) нет никакой мотивации для снижения цен. Да и надо сказать, что качество обслуживания, ассортимент предлагаемых услуг у операторов наземного обслуживания аэропортов МАУ в полной мере соответствует международным стандартам качества предоставления таких услуг.

В прошлом году Ваша группа компаний существенно продвинулась в реализации проекта строительства МЦДА в подмосковном Жуковском. Что сделано, а что, по понятным причинам, не успели реализовать?

Группа компаний «АВКОМ» продолжает реализацию проекта строительства Центра Деловой Авиации в подмосковном аэродроме «Раменское». Проведена реконструкция рулежных дорожек перрона и стоянок ВС. В реконструированных ангарных эллингах общей площадью 3000 кв.м. разместился сертифицированный технический центр - «АВКОМ-Техник», занимающийся техническим обслуживанием и ремонтом бизнес-самолетов практически всех типов. Завершается строительство 4 ангарных корпусов общей площадью 10000 кв.м. для хранения и технического обслуживания ВС бизнес-авиации. Производится отделка помещений и монтаж оборудования мини-терминала для обслуживания и оформления пассажиров и экипажей воздушных судов бизнес-авиации.

Производится техническое оснащение охранных систем для оформления вывода сектора МЦДА из «режимной» части аэродрома.

К сожалению, строительные работы ведутся с отставанием в графике, что не позволило нам ввести комплекс в 2015 г. Полагаем, что во втором квартале 2016 г. мы сможем предложить операторам и пользователям бизнес-авиации новый комплекс Деловой авиации и АОН в МАУ с ВПП 5,5 км, способной принимать любые воздушные суда, включая космические российский «Буран» и американский «Челнок (Shuttle)».

А как минувший год закончился для проекта Jet Travel Club?

Успешная работа «Джет Тревел Клуб» (JTC) в 2015 г. полностью подтвердила действенность концепции деятельности JTC по выполнению частных некоммерческих полетов в интересах членов Клуба. Отмечен рост числа членов JTC, использующих стандартные и «серебряные» карты Клуба. В 2015 г. объем налет воздушных судов JTC увеличился на 7% по сравнению с 2014 г.



Конечно же, замедление темпов экономического развития, падение нефтяных котировок не могло не сказаться на деятельности JTC, и мы ожидали большего роста. Однако, стагнационные процессы в экономике только стимулируют интерес частных лиц, индивидуальных предпринимателей, АУП средних и крупных корпораций к пользованию услугами JTC, и мы надеемся на развитие JTC в 2016 г.

Евгений Юрьевич, что же ожидает отрасль в году 2016 году в целом, и ГК АВКОМ в частности?

В целом, по-видимому, в 2015г. рынок бизнес-авиации достиг некоторого стабилизационного положения и вряд ли будет далее снижаться, если, разумеется, в 2016 г. не произойдут какие-то непредвиденные экстраординарные события. То есть, перефразируя известную шутку о «думали достигли дна, но тут снизу постучали», можно сказать что рынок достиг того дна, снизу которого уже вряд ли кто постучит.

Самолет недели

Оператор: **частный, управляется Maybe Aviation**

Тип: **Gulfstream G280**

Год выпуска: **2012, эксплуатация с марта 2013 г.**

Место съемки: **декабрь 2015, Helsinki - Vantaa (HEL / EFHK)**

