



Незаметно пролетели очередные семь дней. Неделя выдалась обычной, но первомайское настроение уже на подходе. В ближайшую декаду мы ожидаем существенное увеличение трафика – стартует традиционный весенний «высокий» сезон. Пообщавшись с брокерами и операторами, мы отметили, что настроение у них весьма приподнятое. По предварительным подсчетам, ожидаемое количество подтвержденных перелетов на майские праздники на 15-18% больше, чем годом ранее. А среди популярных направлений – «классические» Испания, французский Лазурный берег и российский Крым. И посмотрим, насколько настроение операторов совпадет с планами клиентов. Если здесь будет «взаимопонимание», то можно будет говорить, что рынок уже нащупал дно и начал понемногу восстанавливаться. По крайней мере, предварительные данные за первый квартал текущего года указывают на то, что «скоростное» падение на международных направлениях практически прекратилось, а внутренний чартерный рынок по-прежнему чувствует себя уверенно.

А зарубежные аналитики пока не спешат делать выводы о выздоровлении рынка. Основные отраслевые показатели бизнес-авиации, рассчитываемые банком UBS, упали до самого низкого уровня с 2009 года, а в тот год отрасль только начала восстанавливаться после кризиса 2008 года. «Рынок замедляется. Здесь есть много денег, но в Европе наблюдается слишком большая нестабильность из-за кризиса с беженцами. Азия замедляется, Ближний Восток в смятении, Бразилия находится в хаосе с президентским кризисом, Россия очень слаба, а США тормозится в связи с президентскими выборами. Так что 2016 будет годом замедления», - считают в UBS.



Грядет год замедления

Основные отраслевые показатели бизнес-авиации, рассчитываемые банком UBS, упали до самого низкого уровня с 2009 года, а в тот год отрасль только начала восстанавливаться после кризиса 2008 года

стр. 21



Российский парк в регистре Сан-Марино растет

Российские владельцы все чаще обращают внимание на авиационный регистр «крошечного» Сан-Марино. Как минимум пять воздушных судов с начала года были перерегистрированы и получили префикс «Т7»

стр. 22



Поставки Gulfstream упали

В первом квартале соотношение полученных заказов и произведенных самолетов у производителя равнялось 0,7:1, что выше среднего пятилетнего квартального значения 0,5:1

стр. 23



Все обязательно наладится!

Сегодня в нашем «эфире» компания Jet Transfer, а вернее представители «брокерской части». На наши вопросы любезно согласились ответить Дмитрий Антонов и Алексей Мордвинцев

стр. 24

Gulfstream G650



Bombardier усиливается кадрами

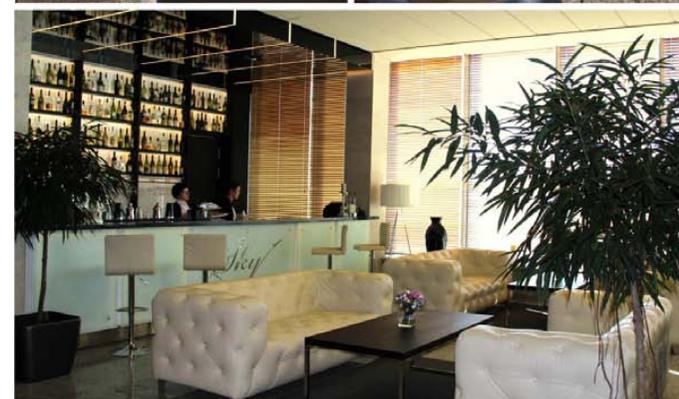
Канадский авиапроизводитель Bombardier назначил Елену Скоморохину директором по продажам деловых самолетов в странах СНГ. Эту информацию подтвердили BizavNews в пресс-службе производителя. На новом месте работы Елена Скоморохина будет отвечать за продажи в странах СНГ.

До прихода в Bombardier Елена Скоморохина работала в компаниях Airbus Helicopters (ранее Eurocopter) и Airbus Corporate Jets. Елена окончила МГИМО в 2004 году и имеет степень Магистра экономики.

По мнению Кристофа Дегумуа, вице-президента Bombardier Business Aircraft, рынок СНГ имеет огромный потенциал для роста и с появлением нового директора по продажам в лице Елены Скоморохиной позиции производителя, безусловно, усилятся.

«Опыт г-жи Скоморохиной позволяет нам надеяться, что наши позиции в пространстве СНГ заметно усилятся. Такие страны, как Казахстан и Азербайджан являются ключевыми в регионе, прежде всего в плане экономического развития. Мы можем предложить нашим клиентам практически любые решения, как в среднем и суперсреднем классах, так и в ультрадальнем», - прокомментировал BizavNews Кристоф Дегумуа.

В течение прошлого года канадский производитель поставил 199 бизнес-джетов. Поставки деловых самолетов Bombardier в прошлом году включали 73 Global 5000/6000, 68 Challenger 300/350, 25 Challenger 605/650, один Challenger 850 и 32 Learjet 70/75.



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

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

Airbus Helicopters проводит в России семинары по безопасности полетов

В рамках глобальной инициативы компания Airbus Helicopters проводит в России семинары по безопасности полетов для коммерческих эксплуатантов и частных владельцев воздушных судов. Первый семинар состоялся 25–26 апреля 2016 года в Москве.

Программа мероприятия включает в себя теоретическую и практическую части. В ходе двухдневного семинара специалисты Airbus Helicopters разбирают со слушателями основы западных методик повышения безопасности полетов и конкретные авиационные происшествия, а также учатся пользоваться разработанными в Airbus Helicopters аналитическими инструментами, позволяющими оценить эксплуатационные риски и повысить уровень безопасности полетов.

«Безопасность эксплуатации вертолетов - это абсолютный приоритет Airbus Helicopters. Мы крайне обеспокоены ситуацией с тревожной статистикой авиационных происшествий в России. Наша компания в меру своих возможностей старается вести просветительскую работу и делиться с клиентами теми инструментами и методиками, которыми пользуются наши корпоративные пилоты», — сказал Артем Фетисов, коммерческий директор Airbus Helicopters Vostok.

В семинаре 25–26 апреля приняли участие сотрудники компаний «Газпром авиа», «Московского авиационного центра», «РУССЭЙР», «АвиаТИС».



Фото: Дмитрий Петроченко



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

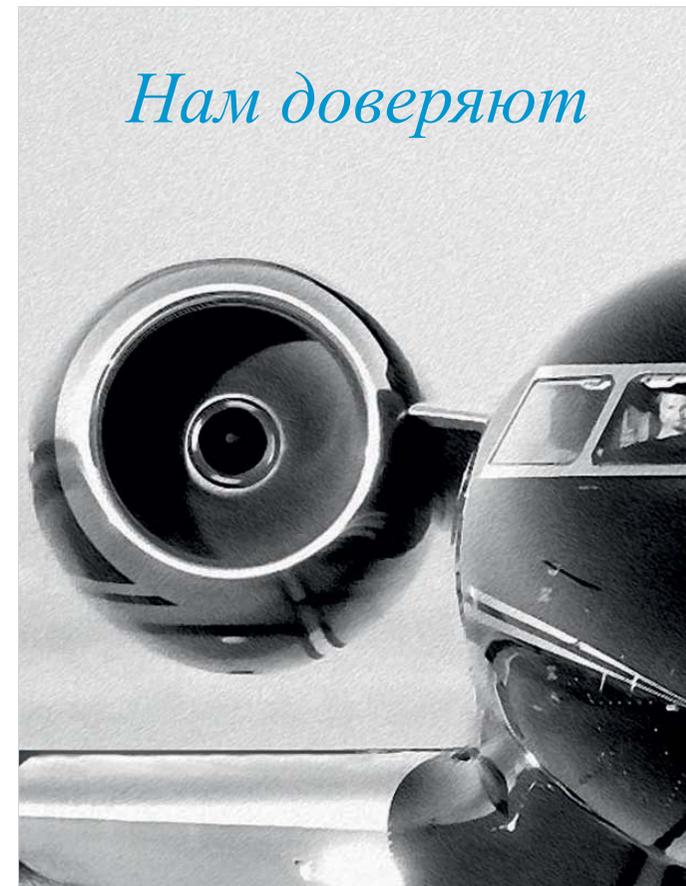
Aviapages.com для индустрии

Aviapages.com проведет свой второй B2B воркшоп «Aviapages.com для индустрии». Мероприятие состоится 7-го сентября во второй половине дня в Центре Фотографии Имени Братьев Люмьер.

«Вы, наверное, помните наш первый воркшоп, который мы провели в прошлом ноябре. Концепт был хорошо принят индустрией, и у нас было порядка 70 гостей из России, Латвии, Литвы и Люксембурга. В этом году мы готовим для Вас еще более интересное мероприятие, которое пройдет в динамичной и дружелюбной атмосфере. Для Вашего удобства, воркшоп пройдет 7-го сентября (за 1 день до Jet Expo)

в Центре Фотографии Имени Братьев Люмьер. Центр идеально расположен на Красном Октябре, и имеет хорошую транспортную доступность», - заявил со-владелец компании, Евгений Чупров.

«Мероприятие будет отличным местом, чтобы узнать новые тенденции на рынке, а также для развития неформального общения. В отличии от других мероприятий, мы приглашаем всех наших гостей на бесплатной основе, и не вводим дополнительных бюрократических препятствий для регистрации. Мы будем рады видеть Вас», - добавил Юрий Дзун, Партнер по Развитию Бренда.



SkyClean

профессиональный
авиационный
клининг

ШЕРЕМЕТЬЕВО • ДОМОДЕДОВО • ОСТАФЬЕВО

Jet Port Charters увеличивает парк

Московская компания Jet Port Charters увеличила парк самолетов, доступных для чартерных перелетов. С апреля клиентам доступен второй бизнес-джет Embraer Legacy 600 (самолет внесен в СЭ австрийской Euro Star). 13-местный самолет получил новый интерьер в 2014 году.

До настоящего времени для чартерных перелетов, включая Россию, компания использовала Embraer Legacy 600 (VP-BGL), который эксплуатируется в соответствии с требованиями статьи 83 bis Чикагской конвенции. Это один из немногих бортов, который выполняет рейсы в Симферопль. В ближайшее время клиентам компании для чартерных перелетов будет доступен и первый Boeing Business Jet (BBJ).

Компания Jet Port Charters входит в состав группы компаний Jet Port, специализирующейся на органи-

зации наземного обслуживания рейсов бизнес-авиации в аэропортах Москвы, Санкт-Петербурга, Сочи, Анапы, Краснодара, Геленджика, Казани и других.

«Целью создания Jet Port Charters является предоставление максимально полного спектра услуг на рынке бизнес-авиаперевозок как в России и странах СНГ, так и за ее пределами. Нас связывают тесные партнерские отношения с такими лидерами отрасли как «ВИППОРТ» – оператор наземного обслуживания «Внуково-3», «РусАэро» – ведущая хэндлинговая компания России. Все менеджеры нашей компании имеют большой опыт работы в бизнес-авиации, хорошо знают рынок, имеют опыт работы в иностранных компаниях, владеют несколькими иностранными языками», - прокомментировал BizavNews менеджер по работе с VIP-клиентами Jet Port Charters Александр Осит.




**AMAZING THINGS
HAPPEN WHEN
YOU'RE BOUND
ONLY BY PHYSICS.**



Rethink Convention.  **EMBRAER**
Executive Jets

EmbraerExecutiveJets.com

AirClub и Jetex – партнеры

AirClub, европейский альянс операторов бизнес-авиации, и провайдер по обслуживанию рейсов деловой авиации Jetex Flight Support сообщают о подписании соглашения о партнерстве. Согласно достигнутым договоренностям, Jetex Flight Support получает практически эксклюзивные права на планирование и хендлинг самолетов альянса в FBO, где присутствует провайдер из ОАЭ.

Как комментируют в AirClub, выбор в пользу Jetex Flight Support очевиден. «Богатый опыт работы на рынке и широкая сеть FBO делает Jetex незаменимым партнером, способным выполнить самые сложные задачи».

Напомним, что в настоящее время в альянс входит восемь европейских операторов – ACM AIR CHARTER, Air Alsie, AIR HAMBURG, FLYINGGROUP, GlobeAir, London Executive Aviation, Masterjet и PrivatAir, совместный флот которых насчитывает более 127 самолетов, начиная от лайнеров типа BBJ

и ACJ и заканчивая Citation Mustang и Beechcraft King Air 200. В долгосрочной перспективе AirClub планирует объединить 50 операторов с общим парком в 1000 самолетов, что сделает его ведущим игроком отрасли не только в Европе, но и за ее пределами.

Jetex Flight Support была создана в 2005 году в Дубай. В настоящее время компания работает в различных сегментах обеспечения услуг бизнес-авиации: наземное обслуживание, топливообеспечение, планирование рейсов, консалтинг и другие услуги. Офисы Jetex Flight Support расположены по всему миру - Дубай, Пекин, Париж, Шеннон и Киев.

Головной офис компании находится в международном аэропорту Дубай. В распоряжении Jetex Flight Support – 200 штатных сотрудников, которые обеспечивают VIP-обслуживание для коммерческих, бизнес и частных авиаперелетов, координируя организацию наземного обслуживания в более чем 100 аэропортах Ближнего Востока, Африки, Азии и Европы.





ЦЕНТР БИЗНЕС-АВИАЦИИ В РИГЕ





ЛУЧШИЙ FBO В ЕВРОПЕ
ОБЛАДАТЕЛЬ ПРЕМИИ
«SAPPHIRE PEGASUS AWARD»

www.riga.aero

Европейский дебют G500

В рамках женеvской выставки EBACE-2016 американский производитель Gulfstream Aerospace впервые представит европейской публике свой новый бизнес-джет G500. Также на статической площадке женеvского аэропорта будут демонстрироваться G280, G450, G550 и G650ER.

G500 относится к новому семейству самолетов G500 и G600, спроектированных «с чистого листа», и в настоящее время проходит летные испытания. Самолет G500 способен покрыть расстояние 5000 морских миль (9260 км) со скоростью 0,85 Маха или 3800 морских миль (7038 км) со скоростью 0,90 Маха. Самолет оснащен новыми двигателями PW814GA компании Pratt & Whitney Canada с превосходной топливной эффективностью, уменьшенным количеством выбросов и пониженным уровнем шума.

Помимо революционной кабины экипажа Symmetry, G500 и G600 отличаются максимальной комфорта-

бельностью пассажирского салона и превосходными летно-техническими характеристиками. Эти самолеты могут брать на борт до 19 пассажиров. Оптимизированный широкий пассажирский салон также обеспечивает лучшую в отрасли условную высоту – 1478 м на эшелоне FL510 – и на 100% приточную вентиляцию, что повышает умственную активность и трудоспособность при одновременном снижении усталости.

В настоящее время в программе летных испытаний принимают участие уже четыре летных экземпляра (общий налет более 700 часов). Первый полет первого опытного G500 состоялся 18 мая 2015. Gulfstream намеревается получить типовые сертификаты Федерального управления гражданской авиации США (FAA) и Европейского агентства по авиационной безопасности на G500 в 2017 году. Ввод в эксплуатацию этого самолета планируется на 2018 год, а G600 – на 2019 год.



Первый «американский» Embraer Legacy выкатят в мае

Расширение завода по сборке Embraer Executive Jets в американском Мельбурне близится к завершению. В мае 2016 года с конвейера сойдет первый бизнес-джет Legacy 450, фюзеляж которого, уже доставлен с головного завода в Сан-Жозе-дус-Кампус.

Как комментируют в Embraer Executive Jets, популярное семейство Legacy выпускается параллельно Phenom 100 и 300. Расширение завода в Мельбурне началось в 2014 году. В общей сложности производственные мощности увеличены в два раза. На первом этапе фюзеляжи будут доставляться из Бразилии, а крылья и хвостовые оперения с завода в португальском Эворе. В настоящее время специа-

листы завода в Мельбурне заканчивают подготовку в Бразилии.

Первый же полностью готовый Legacy 450 будет передан клиенту в декабре текущего года. До конца года будут собраны два Legacy 450 и два Legacy 500. В будущем производитель планирует производить в Мельбурне ежегодно 96 самолетов семейства Phenom и 72 Legacy.

В течение первого квартала 2016 года компания поставила 12 легких самолетов (11 Phenom 300 и один Phenom 100E) и 11 больших самолетов (шесть Legacy 650 и пять Legacy 500).



 A photograph of a private jet flying in the sky. The jet is white with a dark stripe and is shown from a low angle, flying towards the right. The sky is blue with some clouds.



 FORTAERO

Baltic Business / Universe in motion

Aviation Alliance

WWW.FORTAERO.COM

JET PRIVÉ AU PRIX
 D'UN HÉLICO

ЧАСТНЫЙ САМОЛЁТ
 ПО ЦЕНЕ ВЕРТОЛЁТА

400XT1 // \$5.5M

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

nextant aerospace

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



Американские бизнес-операторы потянулись на Кубу

Exclusive Charter Service, получившая разрешение от FAA на полеты на Остров Свободы только в этом месяце, обнародовала свои предложения для клиентов. На первом этапе бизнес-оператор предлагает чартерные рейсы по фиксированным ценам на двух типах самолетов. Так, перелет на семиместном Piaggio Avanti II из Palm Beach International обойдется в \$9000 с пассажира, из Форт-Лодердейл или Майами – \$11000. А на Hawker 800XP ценник уже немного иной. Из Форт-Лодердейл или Майами в Гавану рейс обойдется клиенту в \$15500, а из Palm Beach International в – \$10500. В Exclusive Charter Service также разработали программу полетов и из Нью-Йорка. Стоимость одного пассажирского кресла начинается от \$19500.

Далее, в Exclusive Charter Service планируют подключить «кубинские направления» к собственной

долевой программе Aero Club. Сейчас Exclusive Charter Service базирует свой парк в крупнейших американских городах, включая Атланту, Остин, Балтимор, Бостон, Чикаго, Даллас, Хьюстон, Лос-Анджелес, Ки-Уэст, Миннеаполис, Нью-Орлеан, Окленд, Питтсбург, Сан-Хуан (Пуэрто-Рико), Форт-Майерс, Тампа и Вашингтон. Для клиентов доступны воздушные суда десяти типов, среди которых Gulfstream G650.

Ранее о своих планах в отношении полетов на Кубу заявила JetSuite. Калифорнийский оператор авиатакси планирует запустить регулярные рейсы на Кубу и использовать для перелетов исключительно небольшие бизнес-джеты – шестиместный самолет CJ3 или четырехместный Phenom 100, в зависимости от загрузки. В компании уверены, что спрос на услуги будет огромен, так как стоимость перелета одного пассажира будет сопоставима с ценой на авиабилет первого класса.

Впрочем, оба оператора не пионеры по «освоению» острова Свободы. В конце минувшего года британская компания Victor, работающая на рынке онлайн бронирования рейсов деловой авиации, после приобретения калифорнийского бизнес-оператора YoungJets, начала активную работу в США, запустив прямые рейсы на Кубу из 19 аэропортов США. Партнером по проекту выступает Cuba Educational Travel (CET), которая берет на себя «работу на острове». Партнеры предлагают разнообразные программы, как для небольших групп и семей, так и «одиноких путешественников». Для своих клиентов Victor предлагает перелеты на различных типах воздушных судов, включая Learjet 45, Challenger 300, а также Citation X или Gulfstream GIV. Стоимость путешествия начинается от \$40000. Первоначально самолеты будут летать лишь в Гавану, в будущем список доступных аэропортов расширится.





меридиан
авиакомпания

ЭКСПЛУАТАЦИЯ
ВОЗДУШНЫХ СУДОВ

ЧАРТЕРНЫЕ
VIP-ПЕРЕВОЗКИ

МЕНЕДЖМЕНТ
ВОЗДУШНЫХ СУДОВ

ОРГАНИЗАЦИОННОЕ
ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПОЛЕТОВ

ПОДДЕРЖАНИЕ
ЛЕТНОЙ ГОДНОСТИ
ВОЗДУШНЫХ СУДОВ

СТЕНД № РО99, ДО ВСТРЕЧИ!

EBAGE

24-26 МАЯ 2016 | ЖЕНЕВА

Тел.: +7 (495) 500 3221
Факс: +7 (495) 589 9756

comm@meridian-avia.com
www.meridian-avia.com



Gogo совершенствует систему развлечений

Компания Gogo Business Aviation, предоставляющая услуги связи в полете, объявила об усовершенствовании системы развлечений и беспроводной связи в полете Gogo Vision, предназначенной для бизнес-авиации. Новая версия системы включает в себя бесплатное оборудование для программных обновлений в ангаре, более предсказуемые цены и возможность потоковой передачи контента на мониторы в салоне.

Благодаря бесплатно предоставляемому устройству STX 800, автоматическое обновление контента доступно в собственном ангаре клиента. Библиотека контента включает в себя около 200 фильмов и телевизионных шоу, а также сервис движущихся карт, новости, информацию о ходе полета и погоде в пункте назначения. Система также может обновляться в

местах дислокации Gogo Cloud в США и Европе.

Весь контент хранится на сервере на борту самолета и может передаваться непосредственно на персональные электронные устройства и мониторы в салоне через систему Gogo Video Processor Unit. Ранее содержание передавалось на устройства с помощью веб-браузера.

Gogo установила ежемесячную абонентскую плату за пользование в размере \$525, а также дополнительно \$10 за фильм и \$6 за ТВ передачу, но общая сумма будет ограничена на уровне \$895 независимо от количества просмотренных фильмов или передач. По словам компании, решение хранить контент на борту является более экономным, чем прямые трансляции, так как трафик в полете стоит довольно дорого.



НИКА
РОССИЯ



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

В Китае растет спрос на дорогие бизнес-джеты

Спрос на бизнес-авиацию в Китае в ближайшие 5 лет будет расти более чем на 30 процентов в год в виду того, что эта страна дает все новых и новых миллиардеров и открывает новые аэропорты, сообщает Ecnс.cn со ссылкой на отчеты специалистов.

Если на сегодняшний день в эксплуатации находится примерно 300 самолетов-«частников», то к 2020 году их число может достичь 2300, судя по потенциальному спросу.

Издательство «Хурунь» (Hugun), специализирующееся на составлении рейтингов самых богатых людей Китая, дает оптимистичный прогноз о рынке деловой авиации в стране. Как следует из прогноза, еще

больше китайцев смогут улучшить свое положение. Согласно последнему рейтингу основателя и руководителя Hurun Руперта Хогевефа, составленному в феврале, в Китае проживает самое большое в мире число миллиардеров – 568 против тех, кто находится в США.

17 тысяч самолетов бизнес-класса приходится на 15 тысяч американских миллиардеров. Число китайцев, способных приобрести такого рода самолеты за следующие пять лет вырастет с 1420 человек до 1850. Самолет бизнес-класса, позволяющих состоятельным бизнесменам быть более независимыми в своей деятельности, стоят более 15,5 миллионов долларов США.



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

Gama Aviation продолжает рост в ОАЭ

Ведущий провайдер услуг бизнес-авиации в аэропорту Sharjah International – Gama Aviation Plc (в ОАЭ Gama Aviation Plc работает под брендом Gama Aviation FZE) – успешно прошел процедуру сертификации на соответствие требованиям IS-BAO и получил от Международного Совета бизнес-авиации (IBAC) сертификат IS-BAO, подтверждающий соответствие деятельности компании международному стандарту для операторов бизнес-джетов.

Получение сертификата соответствия нормативам IS-BAO является авторитетным свидетельством высокого качества услуг, предоставляемых оператором, и соответствия ее деятельности самым высоким и современным требованиям безопасности полета и наземного обслуживания авиационной техники.

IS-BAO представляет собой добровольный международный стандарт эксплуатации деловых воздушных судов и был впервые представлен на выставке EBACE еще в 2002 году. Цель внедрения стандарта – повышение уровня профессионализма и безопасности работы авиакомпании или корпоративного департамента авиационных перевозок.

IS-BAO предусматривает три уровня проведения аудитов, которые определяют степень внедрения и эффективности работы SMS (системы управления безопасностью полетов):

- Stage 1 – SMS документирована, одобрена, обеспечена ресурсами и начинает внедряться
- Stage 2 – SMS функционирует, результаты функционирования измеряются и анализируются

- Stage 3 – SMS устойчиво функционирует и поддерживается непрерывный процесс улучшения культуры безопасности полетов.

Также компания Gama Aviation Plc. сообщает о существенном снижении основных тарифов в Sharjah International Airport. При поддержке администрации аэропорта компания приобрела дополнительный земельный участок для строительства новых стоянок для воздушных судов, параллельно снижая ставки за хендлинг. Как отмечают в Gama Aviation Plc, на некоторые позиции цены опустились на 20%.

В прошлом году компания открыла новый эксклюзивный бизнес-терминал. Основными инвесторами компании выступают Crescent Enterprises, Growthgate Capital и Департамент гражданской авиации Шарджи.



Первый Piper M500 продан в Европу

Американская компания Piper Aircraft официально подтвердила продажу первого самолета Meridian M500 в Швейцарию. Владелец воздушного судна стал Майкл Хоерлер, а сам самолет будет базироваться в Ванген-Лахене. Ранее Хоерлер использовал Piper Mirage 2011 года и остался весьма довольным самолетом. Поставка нового Meridian M500 ожидается не позднее июля текущего года.

Силовая установка Pratt & Whitney PT6A-42A мощностью 500 л.с. позволяет шестиместному самолету выполнять полет с максимальной крейсерской скоростью 260 узлов (истинная) на дальность до 1000 морских миль. Комплект приборов Garmin включает два PFD диагональю 10 дюймов и один MFD диагональю 12 дюймов и поставляется с новым программным обеспечением, поддерживающим автопилот GFC700 с улучшенной системой автоматического управления (AFCS). В число функций AFCS включена система

ухода на второй круг нажатием одной кнопки, система Electronic Stability Protection (ESP), помогающая избежать выхода на критические углы атаки и сваливания, попадания в сложные положения, потери управления и т.д. Система работает независимо от автопилота и задействована исключительно в ручном режиме управления самолетом. Кроме того, M500 оснащен новой цифровой системой герметизации (наддува), полностью интегрированной с G1000, транспондером GTX 33 с расширенным сквиттером и двумя USB-портами для зарядки. В качестве резервного комплекта приборов использован Aspen EFD-1000. В число опций входят TAS GTS 825, которая при подключении GTX 33ES, обеспечивает полное соответствие ADS-B In и Out, и приемник глобальной спутниковой связи Iridium Garmin GSR-56.

В конце марта 2016 года компания Piper Aircraft снизила цену на M500 почти на \$300 тысяч, до \$1,99 млн.



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

Ставка на Citation

Американский производитель Textron Aviation в рамках женеvской выставки EBACE-2016 продемонстрирует широкой публике сразу девять воздушных судов. На статической площадке будут представлены Beechcraft King Air 250/350i, Cessna Grant Caravan EX, а также Citation M2/CJ3+/CJ4/Sovereign+/XLS+ и Citation Latitude. На 23 мая запланирована расширенная пресс-конференция для журналистов, на которой примут участие топ-менеджеры всех подразделений компании.

Напомним, что в 2015 г. EBACE посетили 13 тысяч профессионалов. В этом году EBACE состоится с 24 по 26 мая. Участие в ней подтвердили более 500 компаний-экспонентов, а на статической площадке продемонстрируют порядка 60 деловых самолетов

различных классов. Выставка традиционно привлекает участников и деловых посетителей из России и стран СНГ.

В первом квартале 2016 года доход Textron Aviation вырос на \$40 млн., до \$1,09 млрд., за счет увеличения поставок бизнес-джетов. За первые три месяца Textron Aviation поставил 34 новых бизнес-джета Citation и 26 турбовинтовых King Air (годом ранее 33 бизнес-джета Citation и 25 King Air).

Textron Aviation получил квартальную прибыль в размере \$74 млн., по сравнению с \$67 млн. в аналогичном периоде прошлого года. Компания имела на конец первого квартала портфель заказов на сумму \$1 млрд., что на \$47 млн. меньше, чем в конце 2015 г.



Jetexpo International BizAv Show

**МЕЖДУНАРОДНАЯ
ВЫСТАВКА
ДЕЛОВОЙ АВИАЦИИ**

8-10 сентября 2016

Москва



Организатор выставки



Vnukovo-3

www.jetexpo.ru

Проблема контрафактной продукции

Проблема контрафактной продукции в авиационно-техническом имуществе является, пожалуй, одной из самых серьезных угроз в области безопасности полетов. Контрафактные запасные части для вертолетов зачастую не соответствуют стандартам по надежности и безопасности, поэтому профессиональное сообщество всеми силами стремится с этим бороться.

В рамках деловой программы IX Международной выставки вертолетной индустрии HeliRussia 2016 будет организован круглый стол «Контрафакт в поставках: возможно ли исключить спрос на контрафактную продукцию в вертолетной индустрии?». Мероприятие состоится в первый день выставки, 19 мая, с 13.00 до 16.00 в конференц-зале №3 павильона 1 МВЦ «Крокус Экспо».

На круглом столе, организованном Ассоциацией Вертолетной Индустрии, дискуссия будет направлена на анализ проблематики контрафакта в авиационно-

техническом имуществе с привлечением представителей со стороны производителей, поставщиков, авиаремонтных заводов, операторов вертолетной техники и государственных органов. Целью круглого стола является поиск ответов на вопросы – как бороться с контрафактом и что каждый участник вертолетного сообщества сможет сделать для достижения этой цели.

Специалисты Ассоциации Вертолетной Индустрии отмечают, что большинство потребителей неаутентичной продукции являются добросовестными покупателями, то есть сами порой не догадываются о том, что приобретают контрафактную продукцию. В связи с этим к участию в круглом столе «Контрафакт в поставках: возможно ли исключить спрос на контрафактную продукцию в вертолетной индустрии?» приглашаются все участники вертолетной индустрии вне зависимости от их организационного статуса и масштаба.



Фото: Дмитрий Петроченко

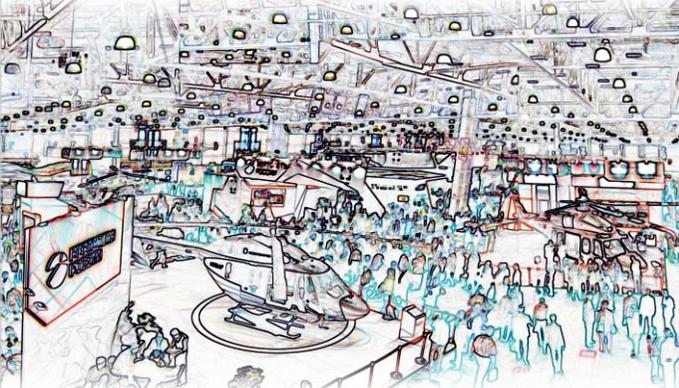
19 – 21 мая
КРОКУС ЭКСПО



HELIRUSSIA

**9-я Международная выставка
вертолетной индустрии**

2016



Организатор:



При поддержке:



Устроитель:



Aviation Horizons получил ACJ319

Саудовский бизнес-оператор Aviation Horizons приступает к эксплуатации первого ACJ319. 18 апреля CS-TQJ выполнил первый рейс из Эр-Рияда. Ранее бизнес-джет принадлежал португальской компании White.



Сейчас парк Aviation Horizons, помимо нового самолета, состоит из B737-500VIP, Challenger 600/601/604, Embraer Legacy 600, Gulfstream IV, Hawker 900XP и Turbo Commanders.

Aviation Horizons - частный саудовский оператор, работающий на рынке с 2007 года. Компания имеет собственный АОС, выданный GACA (Главное управление гражданской авиации Саудовской Аравии) и сертификат Министерства торговли. Aviation Horizons выполняет чартерные рейсы, предлагает услуги управления воздушными судами, консалтинга и подготовки летных экипажей.

ACJ319 с бортовым номером CS-TQJ был выпущен в 2006 году и имеет стандартную 19-местную компоновку. С 2006 по 2011 год самолет эксплуатировался в частной китайской компании China Sonangol International. Известно, что пассажирский салон разделен на несколько зон: гостиная, которая является идеальным местом, как для отдыха, так и для проведения переговоров, а также просторная спальная комната со встроенной душевой.

Быстрый путь к красоте

Компания Lufthansa Technik совершенствует технологию производства компонентов для VIP-интерьеров. Так, недавно компания автоматизировала часть процесса акваиммерсионной печати (водопереносная печать). Эта технология позволяет придать желаемый вид или изюминку практически любому изделию из пластмассы, стекла, дерева, металла и керамики с использованием специальных водорастворимых пленок с различными рисунками (фактурами), такими как: карбон, мрамор, гранит, любые виды дерева, камуфляж, алюминий.

Ранее акваиммерсионная печать отнимала много времени, так как в процессе требуется применение тончайшей пленки и тщательной полировки. «Автоматизация части процесса сократит сроки выполнения работ, получая при этом еще более высо-

кий уровень качества», - говорит Торстен Хагеман, руководитель подразделения VIP & Special Mission Aircraft Lufthansa Technik.

Также компания планирует добавить в список опций при кастомизации самолетов индукционную плиту для кухни, которая подходит для любого воздушного судна. Она имеет вес менее 30 фунтов и размер менее одного дюйма на два дюйма на один дюйм. Устройство класса все-в-одном поставляется с вытяжным вентилятором и крышкой, которая удерживает посуду и кастрюли на месте в условиях турбулентности. Сейчас компания проводит на своей базе тесты кухни и ведет переговоры с потенциальными клиентами, бортпроводниками и шеф-поварами для оценки интереса рынка к устройству и для уточнения его конструкции.



Вопреки рыночным условиям

Генеральный директор Textron, которая является материнской компанией для Bell Helicopter, Скотт Доннелли сообщил, что производитель вертолетов вскоре начнет конвертировать письма о намерениях на легкий Bell 505 Jet Ranger X в реальные заказы. К началу апреля вертолетостроитель уже получил более 380 предварительных обязательств на 505 Jet Ranger X.



По словам главы Textron, поставки первых вертолетов, скорее всего, начнутся в четвертом квартале. Но это означает, что производитель примерно на 12 месяцев отстает от первоначального графика программы.

Кроме того, к середине 2017 года Bell начнет уточнять портфель заказов на 525 Relentless, так как компания приближается к сертификации суперсреднего вертолета. Получение одобрения может быть достигнуто в середине лета или к началу осени следующего года, а первая поставка к концу года.

В первом квартале текущего года компания поставила 30 коммерческих вертолетов, по сравнению с 35-ю за тот же период прошлого года. Скотт Доннелли характеризует рынок гражданских вертолетов как «по-прежнему сложный», но, тем не менее, он уверен в портфолио Bell.

Третий Bell 525 уже в воздухе

Компания Bell Helicopter сообщает о первом полете третьего опытного прототипа вертолета Bell 525. В настоящее время два уже летающих экземпляра провели в воздухе в общей сложности более 300 часов. Четвертый и пятый прототипы будут готовы к концу года.

По словам производителя, работа по тестам в расширенных режимах полета «почти завершена», в том числе проведены высокоскоростные испытания до скорости выше 200 узлов, что значительно выше скорости в 155 узлов, которая заявлена в качестве максимальной эксплуатационной для вертолета. Также завершены следующие этапы испытаний: низковысотные полеты, проверка характеристик в горизонтальном полете и устойчивость несущего винта, тесты на вибрацию в салоне и низкотемпературные испытания. После окончания 1500-часовых летных испытаний в следующем году будет завершён процесс сертификации в Федеральной авиационной администрации США. Поставки новых вертолетов намечены на следующий год.



Bell 525 Relentless был разработан с участием консультативной группы клиентов как вертолет, который должен удовлетворить перспективные потребности в эксплуатационной безопасности, полезной нагрузке, дальности, комфорту и конфигурации салона и надежности. Одной из уникальных характеристик Bell 525 является способность выполнять взлет и посадку по категории CAT-A с максимальной весом. Даже в том случае, если один из двух двигателей откажет, Bell 525 имеет достаточную мощность для поддержания безопасного полета с набором высоты.

Вертолет оснащен двумя двигателями GE CT7-2F1 с системой электронного управления FADEC и бортовым комплексом ARC (awareness, react and control — осведомленность, реагирование, контроль) на основе авионики Garmin 5000 с сенсорными экранами. Производитель заявляет, что благодаря улучшенной аэродинамике фюзеляжа 525-я модель сможет развивать скорость более 260 км/ч. Дальность полета составит свыше 740 км.

Jet24 наращивает мускулы

Jet24 неуклонно наращивает свои возможности, активно развивая и диверсифицируя свой бизнес в интересах индивидуальных и корпоративных клиентов, как в России, так и за рубежом. С начала текущего года в управлении компанией находятся два вертолета – однодвигательный пятиместный Airbus Helicopters H125 (ранее Eurocopter AS350 B3) и трехместный Robinson R44. Ежемесячный налет на H125 составляет 55 часов, на Robinson R44 – 30 часов.

По словам Павла Захарова, управляющего директора Jet24, с появлением вертолетного сегмента компания сможет предоставлять полный спектр логистических услуг, которые будут включать не только межрегиональные и международные перелеты, но и перелеты внутри Московской области, что является достаточно востребованной услугой.

Напомним, что в конце 2015 года в управление Jet24 поступили дальнемагистральный Falcon 7X (C-GLXC) и среднемагистральный Challenger 300 (TC-SPL), и на сегодняшний день флот компании, которая специализируется на управлении воздушными судами класса «бизнес-джет», существенным образом расширил свое предложение в соответствии с требованиями потенциальных заказчиков.

Компания Jet24 осуществляет весь спектр операций с воздушными судами в категории «бизнес-авиация» – менеджмент, коммерческая эксплуатация, продажа/покупка, консалтинг и аудит – как российского, так и зарубежного базирования. За счет своего участия в работе группы компаний Jet24 также обеспечивает комплекс услуг в сфере трэвела и консьерж-сопровождения, и ведет активную информационно-аналитическую работу через свои медиа-активы.

London Heliport увеличивает трафик

Администрация Barclays London Heliport (Battersea) опубликовала производственные итоги работы за 2015 финансовый год. Согласно данным компании, прошедшие 12 месяцев (с 30 марта 2015 года по 31 марта 2016 года) стали самыми удачными с 2008 года. Всего было выполнено 10500 рейсов. 20% рейсов – VIP перевозки из аэропортов (London Stansted, London Luton, London Oxford Airport и Farnborough). В конце прошлого года вертодром обслужил юбилейный 500-тысячный рейс.

В компании отмечают и возросшую популярность вертодрома для полетов на спортивные и культурные мероприятия, включая British Grand Prix, Farnborough International Air Show, футбольные столичные дерби, многочисленные выставки и аукционы. Основу парка Barclays London Heliport составляют H155/H135/AS355 и AW109.

Barclays London Heliport был приобретен в 2012 году компанией Reuben Brothers (также владеет London Oxford Airport). Кроме снижения цен London Heliport, материнская компания предлагает существенные скидки и при полетах в London Oxford Airport. Так, стоимость аэропортовых сборов при пользовании вертолетным трансфером, согласно опубликованным тарифам, снижена на 50%, что составит существенную конкуренцию наземному транспорту (время в полете занимает всего 22 минуты и соответствует стоимости аренды автомобиля премиум-класса).

Кроме этого, Reuben Brothers продолжают активно консультироваться по возможности приобретения долей и в других вертодромах и операторов вертолетного такси в Лондоне.



Забота о клиентах

Компания Textron Aviation объявила о трех новых программах заводского обслуживания: Pre-Buy Assurance, Extended Care и King Air Direct. Новые программы должны помочь операторам сократить расходы и повысить эффективность эксплуатации самолетов Citation, King Air и Hawker.



В соответствии с программой Pre-Buy Assurance, компания проверит самолет продавца перед сделкой и предоставит покупателю шестимесячную заводскую гарантию.

Extended Care расширяет покрытие и защиту за пределами стандартной гарантии на новые самолеты. В рамках этой программы владельцы Cessna Citation и Beechcraft King Air получают дополнительные два года на заводское гарантийное обслуживание в собственных сервисных центрах Textron или подразделениями мобильной техподдержки. В то же время, King Air Direct предлагает операторам самолетов King Air значительное сокращение затрат на запчасти и работу при плановых и внеплановых мероприятиях по техническому обслуживанию на основе расчета стоимости за летный час.

Textron Aviation также повысил возможности клиентской поддержки в своем ведущем европейском сервисном центре в Дюссельдорфе, Германия, в том числе увеличено количество запчастей на 25%, до 12500 деталей.

Silk Way Helicopter Services поработает в онлайн

Ведущий вертолетный оператор Silk Way Helicopter Services (SWHS MMC), входящий в азербайджанский холдинг Silk Way, впервые в стране представляет услуги онлайн бронирования заказов на вертолетные авиаперевозки. На официальном сайте компании SWHS для физических и юридических лиц предлагается забронировать чартерные и частные полеты. Всем пассажирам на время полета предоставляется страховка.

На данный момент у компании достаточно большой парк воздушных судов, который базируется в аэропорту Забрат и включает вертолеты Airbus Helicopters AS332L1 (Super Puma), Airbus Helicopters EC155 B1 (Dauphin), Ми-8 МТВ-1, Ми-171. За последнее время парк Silk Way Helicopter Services был пополнен двумя новыми вертолетами типа Sikorsky S-92A, а с 2013 года семью AW139 (Offshore & SAR, VIP). И как

следствие – ежегодно вертолеты Silk Way Helicopter Services перевозят более 40 тысяч пассажиров.

На сегодняшний день Silk Way Helicopter Services имеет возможность осуществлять взлеты и посадки в труднодоступных местах на суше и на буровых платформах в море, а также в горной местности, выполнять перевозки пассажиров и грузов, опасных грузов, строительно-монтажные работы и поисково-спасательные операции, вывозить больных и попавших в ДТП.

Silk Way Helicopter Services сертифицирована по требованиям EASA (Part145), ISO 9001:2008 и, поскольку компания предоставляет услуги в области перевозки пассажиров нефтедобывающим компаниям, OGP AMG (Oil & Gas Producers Aircraft management guidelines).



Фото: Дмитрий Петроченко

Уже пять!

21 апреля 2016 года на посадочную площадку «Красноярск (Северный)» авиакомпании «АэроГео» в рамках контракта с ООО «РН-Аэрокraft» приземлился пятый канадский самолет DHC-6 Series 400 Twin Otter. Напомним, по контракту авиакомпания «АэроГео» осуществляет приемку, а также техническое обслуживание самолетов DHC-6 Series 400 Twin Otter.

После приемки на заводе производителя «Viking Air Limited», самолеты проделывают долгий путь из города Виктория (Канада), через Анкоридж (Аляска), затем проходят таможенные процедуры в г. Анадырь (Россия). После этого самолеты летят через Магадан, Якутск, Братск, в Красноярске совершают посадку в Емельяново. Это связано с тем, что канадский экипаж имеет право совершать посадку только в международном аэропорту. Затем на борт в качестве лидировщика садится специалист авиакомпании «АэроГео» и самолет перелетает на посадочную площадку компании «Красноярск (Северный)». Командиром канадского экипажа является молодая женщина Эриэль Петигрю. Она перегоняет уже третий борт из пяти, прибывших в Красноярск.

Как предполагают в АТО.ru, похоже, именно «АэроГео» предстоит стать стартовым оператором DHC-6 «Роснефти». «АэроГео» подала документы для эксплуатации нового типа ВС — турбовинтового самолета DHC-6 Twin Otter Series 400 производства канадской компании Viking Air. Об этом АТО.ru сказал гендиректор красноярского перевозчика Александр Мамаев. «РН-Аэрокraft» продолжительное время не могла определиться, кто же станет непосредственным оператором ее DHC-6. Если эта роль все-таки достанется «АэроГео», то именно красноярский перевозчик станет третьим эксплуатантом самолетов производства Viking Air в России после «ЧукотАВИА» (четыре ВС) и «Авроры» (два ВС).

Конкурентные преимущества

Еще один пилот авиакомпании «Меридиан» получил свидетельство пилота EASA ATPL, выданного уполномоченным органом в области гражданской авиации Швейцарии.

Получение европейской лицензии авиационными специалистами Российской Федерации в настоящее время является сложным, многоэтапным процессом, в ходе которого приходится решать множество организационных и профессиональных вопросов и проблем, вызванных повышенными требованиями Европейского Агентства по авиационной безопасности (EASA) к пилотам третьих стран и различием в авиационном законодательстве Европы и России. Подготовка к прохождению экзаменов на получение EASA ATPL проводилась в зарубежном авиационном учебном центре Швейцарии и заняла 12 последовательных месяцев.

На первом этапе подготовки российское свидетельство авиационного специалиста было валидировано уполномоченным органом в области гражданской

авиации Швейцарии (FOCA), после чего пилот приступил к подготовке для сдачи экзаменов в FOCA. После завершения подготовки пилот сдал экзамены по 14 дисциплинам с результатами, значительно превосходящими установленными EASA требованиями и подтвердил уровень знаний английского языка по шкале ICAO.

В настоящее время пилот «Меридиана» получил свидетельство пилота EASA ATPL установленного образца и приступил к подготовке к экзамену для подтверждения уже присвоенного ему российскими авиационными властями шестого уровня знания английского языка по шкале ICAO.

Наличие летного состава с действующими летными лицензиями EASA дает право авиакомпании эксплуатировать ВС в рамках Межправсоглашения 83bis без проведения дополнительных процедур валидации в европейских авиационных властях и создает дополнительные конкурентные преимущества эксплуатанту на рынке авиаперевозок.



Фото: Дмитрий Петроченко

Грядет год замедления

Основные отраслевые показатели бизнес-авиации, рассчитываемые банком UBS, упали до самого низкого уровня с 2009 года, а в тот год отрасль только начала восстанавливаться после кризиса 2008 года. UBS Business Jet Market Index – индекс рынка деловой авиации по отслеживанию изменений рыночных условий на основе исследований оценки интереса клиентов, ценообразования, 12-месячного прогноза,

запасов на вторичном рынке и готовности покупать самолеты.

По данным экспертов, с февраля текущего года общий индекс снизился на 4% и в настоящее время находится на уровне 29 пунктов. Это «значительно ниже» 50 пунктов, порога, который разделяет позитивный тренд (выше 50) или негативный (ниже 50).



Фото: Дмитрий Петроченко

Особое внимание обращается на то, что в последнем опросе интерес клиентов в Северной Америке упал до уровня в 48 пунктов, впервые ниже 50 после кратковременного снижения в 2013 году. По мнению аналитиков, это указывает на последовательное ухудшение ситуации. При этом остальные регионы мира оставались значительно ниже 50 пунктов, что свидетельствует о последовательной рецессии.

Категории бизнес-джетов в рейтинге распределились следующим образом: индекс среднеразмерных самолетом является самым высоким – 31 пункт (-3%), затем следуют легкие джеты – 30 пунктов (-9%) и крупноразмерные самолеты – 27 (-3%). Индикатор абсолютных условий ведения бизнеса упал до 40 пунктов, что на 7% ниже относительно февраля и ниже порога в 50 пунктов, который характеризует выход отрасли из рецессии.

Также индекс UBS основан на опросах специалистов отрасли, в том числе брокеров/дилеров, производителей, операторов долевой собственности и финансистов. Примерно 62% респондентов отметили наличие «существенного негативного влияния» от слабости развивающихся рынков и/или девальвации валют. 77% из них указали, что самолеты с большими кабинами наиболее пострадали от этих факторов, в то время как 17% считают таковыми среднеразмерные джеты, а остальные ссылаются на легкие самолеты.

Один из респондентов лаконично резюмировал ситуацию: «Рынок замедляется. Здесь есть много денег, но в Европе наблюдается слишком большая нестабильность из-за кризиса с беженцами. Азия замедляется, Ближний Восток в смятении, Бразилия находится в хаосе с президентским кризисом, Россия очень слаба, а США тормозится в связи с президентскими выборами. Так что 2016 будет годом замедления».

Российский парк в регистре Сан-Марино растет

Российские владельцы все чаще при регистрации/перерегистрации воздушных судов обращают внимание на авиационный регистр «крошечного» Сан-Марино. Как минимум пять воздушных судов с начала года были перерегистрированы и получили префикс «Т7». Об этом BizavNews рассказал источник в российской управляющей компании, пожелавший остаться неназванным. По его сведениям, в настоящее время еще четыре заявки направлены в авиационные регуляторы Сан-Марино.

Напомним, что авиационные власти Сан-Марино ввели новый регистр воздушных судов в партнерстве с американской компанией Aviation Registry Group. В настоящее время эта компания также управляет оффшорным реестром Арубы. Выгодное географическое положение «карликового» государства, которое не имеет собственного аэропорта, но окружено со всех сторон итальянской территорией с развитым бизнес-трафиком, подтолкнуло власти Сан-Марино к поиску дополнительных источников дохода на развитие соб-

ственного города-государства. Вся регистрационная работа отдана на аутсорсинг Aviation Registry Group, которая выполняет все технические работы, включая обеспечение высоких стандартов безопасности, конкурентное ценообразование и гибкое обслуживание нового оффшорного реестра.

Сейчас регистрация в Сан-Марино доступна исключительно для частных самолетов, но в конечном итоге планируется открыть регистр для коммерческих лайнеров. Власти Сан-Марино согласились соблюдать стандарты Европейского агентства по авиационной безопасности. Как считают эксперты Aviation Registry Group, регистр уже весьма популярен среди итальянских и французских клиентов, в связи с тем, что в этих странах недавно ввели налог на роскошь. Еще одним немаловажным фактором в пользу нового регистра служит отсутствие импортных пошлин и НДС.

Ранее авиационный регистр Сан Марино присоединился к Кейптаунской конвенции о международных гарантиях имущественных прав на движимое имущество и Протоколу к конвенции о международных гарантиях имущественных прав на движимое имущество по вопросам, касающимся воздушных судов.

Как комментирует Дэвид Колиндрес, президент регистра, соглашение устанавливает правила в отношении признания, обеспечения соблюдения и установления приоритетного статуса гарантии на движимое имущество. Соглашение предусматривает создание международной гарантии, которая по своему характеру является собственностью, и которая включает договоры залога, соглашения о резервировании права, договоры лизинга и их эквиваленты. Международная гарантия регистрируется в международном реестре, который установлен в соответствии с Соглашением и который доступен в режиме онлайн.



Фото: Дмитрий Петроченко

Поставки Gulfstream упали

27 апреля корпорация General Dynamics отчиталась за первый квартал текущего года. В авиационное подразделение корпорации входят производитель бизнес-джетов Gulfstream Aerospace и провайдер услуг деловой авиации Jet Aviation.

General Dynamics сообщает, что в первом квартале 2016 года общая выручка корпорации составила \$7,724 млрд., что на 0,8% меньше, чем в том же периоде прошлого года. Тем не менее, операционная прибыль за этот период выросла на 2,5%, до \$1,053 млрд., а чистая прибыль поднялась на 0,1%, до \$717 млн., или \$2,34 на одну акцию, по сравнению с прибылью в \$716 млн., или \$2,14 на акцию за тот же период 2015 г.

По результатам работы в первом квартале 2016 года авиационный сегмент корпорации, в который входят Gulfstream Aerospace и Jet Aviation, получил выручку в размере \$1,987 млрд., что на \$121 млн. меньше (-5,7%), чем в первом квартале 2015 г. (\$2,108 млрд.). Квартальная операционная прибыль подразделения

снизилась на \$20 млн. и составила \$411 млн. (-4,6%), а квартальная рентабельность подразделения составила 20,7% (в первом квартале 2015 года этот параметр был на уровне 20,4%).

На конец первого квартала общий объем портфеля заказов авиационного подразделения General Dynamics составил \$12,612 млрд.

По словам генерального директора General Dynamics Фебы Новакович, квартальные продажи Gulfstream были на уровне первого квартала прошлого года, добавив, что продажи в текущем месяце были «сильными». В первом квартале соотношение произведенных самолетов и полученных заказов равнялось 0,7:1, что выше среднего пятилетнего квартального значения 0,5:1.

В настоящее время ближайший слот на поставку G650 доступен через 24 месяца, а на G450/550 – 9 и 12 месяцев.

Во время пресс-конференции Феба Новакович обратила особое внимание финансовых аналитиков на ситуацию с ростом запасов G650 на вторичном рынке. Она заявила, что принимая во внимание, что G650 создал новую категорию деловых самолетов и до сих пор стоит особняком в этом рыночном пространстве, инвесторы не должны паниковать по поводу увеличения предложения подержанных G650 (за последний год выставлено на продажу более чем в два раза больше самолетов и теперь объем составляет около 22 джетов).

«Вторичный рынок G650 пока еще не созрел и до сих пор находится в процессе становления», - сказала она. «Некоторые из этих самолетов продавались в течение многих лет без какого-либо снижения цен». Это, по мнению главы GD, подразумевает несерьезность намерений некоторых владельцев. При этом пока никаких отмен заказов на G650 из-за роста предложения на вторичном рынке производитель не наблюдает.

Производство самолетов Gulfstream в первом квартале 2016 г.



	Первый квартал	
	2016	2015
“Зеленые” поставки		
Большие самолеты	25	27
Средние самолеты	6	7
ВСЕГО	31	34
Оборудованные самолеты		
Большие самолеты	19	25
Средние самолеты	8	7
ВСЕГО	27	32
Подержанные самолеты	1	1

Все обязательно наладится!

*BizavWeek продолжает серию материалов, посвященных итогам ушедшего года. Сегодня в нашем «эфире» сильный игрок на отечественном рынке деловой авиации - компания Jet Transfer, а вернее представители ее «брокерской части». На наши вопросы любезно согласились ответить **Дмитрий Антонов** и **Алексей Мордвинцев**. Разговор получился непростым, но очень интересным.*

Непредсказуемый и достаточно тревожный – так характеризуют ушедший год на



Дмитрий Антонов

рынке. Согласны ли Вы с этим и настолько затянется рецессия?

Дмитрий Антонов:

Мало тех, кто сможет опровергнуть вышесказанное: события в прошедшем году развивались действительно под стать добротному политическому триллеру - напряженно и абсолютно непредсказуемо. И в этом с нами, скорее всего, согласится даже высшая политическая элита, поскольку любому даже начинающему аналитику ясно - такого «разворота», в частности, с нашим давним партнером Турцией не ждали ни спецслужбы, ни, видимо, сам российский президент. Несколько глобальных негативных факторов для нашей экономики в течение последних двух лет все больше сплетались в один клубок, накладываясь друг на друга, что привело к ощутимому спаду не только в областях по периметру отечественного производственного сектора, но и в самом его ядре - секторе реальном.

Спорить о том, можно ли было всего этого избежать, пойдя по пути геополитического конформизма и прикрыв глаза на наглое вопиющее вторжение в историческую сферу наших национальных интересов, не раздувать решительными действиями крымскую искру, можно бесконечно, и всегда мы будем слышать как минимум два вполне аргументированных мнения - «нужно было не лезть и заниматься своими внутренними делами, тогда и санкций и всего остального можно было бы избежать» и «хватит уже ползать на коленках, так и до потери контроля над собственными ресурсами можно когда-нибудь дойти». Но мне лично кажется, что, к примеру, если ты попал новобранцем в армию, то просто жизненно необходимо дать отпор чрезмерно требовательному



Алексей Мордвинцев

«дедушке», даже если осознаешь, что на следующий день в лазарете медсестричку от твоего обезображенного вида передернет. Потому что если отпор не дать - ты сам задашь своей жизни много более печальную траекторию. А в мире как и в армии действуют те же законы, претворяющиеся в жизнь еще более суровыми методами. В общем, как пел Константин Кинчев, «наверное стоит встать, даже если придется упасть».

продолжение ►

Касательно рецессии. Это безусловно надолго, поскольку геополитические кризисы с вовлечением множества сторон быстро и мирно не разрешаются, слишком много задействовано интересов, и слишком многим могущественным игрокам в этой партии мы наступили на больной мизинчик такой же далекой от полного выздоровления пяткой. Полагаю, что нефть ни в этом, ни в следующем году нам существенно не поможет, хотя небольшой рост котировок безусловно должен наметиться, а санкции останутся неизменны в независимости от того, кого и в чем наше политическое руководство будет убеждать. И общемировая экономическая ситуация, к слову,

также оставляет желать лучшего, так что надеяться остается фактически только на себя.

А, как Вы думаете, а чему научил кризис российский бизнес?

Дмитрий Антонов:

Как ни прискорбно, но кризис пока что не научил отечественный бизнес ни большей открытости, ни прозрачности, ни порядочности в деловых отношениях. И как всегда, в результате экономических потрясений крайним остался постоянно мандражиру-

ющий и уменьшающийся средний класс. Участники бизнеса вынуждены становиться более осторожными, элементарно исходя из уменьшившегося до предела горизонта планирования: по моим ощущениям уже не только западные инвесторы, но и многие отечественные предприниматели перестают понимать, когда они получают прибыль и насколько существенна она будет, ведь политика государственного взаимодействия с бизнес-структурами переменчива, а в условиях «ручного» парламента и превалирования исполнительной над остальными ветвями власти очень многое в серьезном бизнесе начинает зависеть от того, что скажет и решит определенная и сравнительно небольшая группа людей. Поэтому, в условиях укрупнения госмонополий, несмотря на давнишние обещания приватизации, и, как естественное следствие, в условиях снижения качества конкурентной среды, а также вечной необходимости находить «своих» людей во всемогущих силовых органах в независимости от того, насколько твои действия соответствуют букве закона, значительная часть бизнеса чувствует себя скованно и неудобно, и многие в этой связи предпочитают выводить активы в более прозрачные юрисдикции. К огромному сожалению, в результате всех пертурбаций покупательная способность падает в первую очередь у самых незащищенных слоев населения – учителей, врачей, пенсионеров, детдомов. Хотя хочется надеяться, что все-таки в конечном счете эти непростые времена приведут правящие элиты к выводу о том, что для выживания в современных условиях любой стране, даже столь особенной и неповторимой, как Россия, требуется диверсификация экономики, независимость судебной власти, совершенствование и повышение прозрачности государственных институтов.

продолжение ►



Фото: Дмитрий Петроченко

Алексей Мордвинцев:

Кризис научил российский бизнес, в первую очередь, считать деньги. Все стали урезать свои расходы, переоценивая необходимость и важность тех или иных трат. В «новой реальности», как принято называть происходящее сейчас, собственный самолет для некоторых клиентов оказался, перефразируя классиков, не средством передвижения, а все же роскошью. Одни клиенты продали свои самолеты и пересели на чартеры. Другие отказались от чартеров в пользу регулярных рейсов. Основной проблемой, на мой взгляд, является нестабильная ситуация на рынках. Многие просто не понимали по какому курсу пересчитывать сбережения и оценивать будущие доходы. Сейчас все более-менее успокоилось, что позволяет перевести дух, оценить потери и построить планы на будущее.

Минувшие 12 месяцев стали настоящими испытаниями для брокеров. Стало ли брокерских компаний меньше и какой рецепт выживания на ближайшие пару лет?

Дмитрий Антонов:

По моим ощущениям брокеров, как это не удивительно при очевидном ссыхании чартерного рынка, меньше не стало. Напротив, постоянно появляются те, кто, рассматривая потенциальную сверхприбыль с вилл-чартеров как «изи мани», учреждают небольшие «кухонные» компании и пытаются пробиться к клиентам и ЛПР за счет seo и прочей интернет-оптимизации. И это, в общем-то, для многих имеет смысл, поскольку в краткосрочной перспективе подобная тактика может оказаться выигршной: при минимальных капиталовложениях в брокерский бизнес, когда необходимость в просторном офисе для успешного проведения сделки отсутствует, можно существенно пополнить

свой карман, удачно продав пару рейсов с помощью всего лишь пары удачных знакомств, персонального красноречия, знания нескольких операторов и заверения заказчика в своей высшей профкомпетенции. Верю, что подобное иногда случается, подтверждено эмпирически!

Но все это до первого АОГ, а дальше правильный заказчик будет вынужден уйти к тому посреднику, кто сможет постоять за его интересы, привлекая для этого свою репутацию и многолетний опыт и связи, которые быстро не купишь. Ведь любая авиакомпания деловой авиации гораздо более чутко будет относиться к требованиям авторитетной брокерской структуры, чем к запросам выскочки, который появился в ее поле зрения совсем недавно. А тем более, если этот авторитетный брокер сотрудничает с авиакомпанией на условиях постоплаты.

К слову, активизировались также и онлайн-платформы, которые, кстати, по общему мнению брокерского сообщества, являются фактически тем же самыми брокерами, но со значительно более серым отливом, так как предпочитают скрывать свои устремления по выходу на прямого заказчика, маскируя их якобы чисто технической посреднической деятельностью, направленной на установление контакта между оператором и конечным клиентом и не более того.

Рецепт выживания всегда один: стараться работать с большей самоотдачей, любыми способами улучшать сервис для сохранения имеющихся клиентов, а также усиливать «исходящий поток», ведь диалектический закон перехода количества в качество пока никто не отменял.

Ценообразование - ключевая позиция любого контракта. Наблюдали ли Вы демпинг со

стороны коллег или же стоимость услуг (маржа компании) осталась, практически неизменной?

Дмитрий Антонов:

В условиях кризиса демпинг неизбежен: всегда есть тот, кого жизненные обстоятельства и текущий бизнес-расклад поприжали больше других, придав ликвидности сверхвысокую значимость. Но в основном, как мне кажется, заказчика по-прежнему не всегда может подкупить дешевизна рейса, все так же есть множество факторов, на которые люди из большого бизнеса, равно как и их ассистенты, обращают внимание. Если вы, к примеру, позволили себе какую-то фамильярность на ранней стадии общения с потенциальным покупателем рейса, то шансы на успех падают в независимости от уровня предлагаемых цен. Возможно, сказанное можно считать банальностью, но, поверьте, кто-то попадаетея и на этом. А есть безусловно множество и других нюансов не категории денежных эквивалентов. Но если брать частности, то конечно же есть ощущение, что борьба за клиентов с помощью демпинга в последнее время также усиливается.

Возможна ли в принципе консолидация компаний в текущих рыночных условиях или же подавляющее количество брокеров будут продолжать работать «на коленках»?

Дмитрий Антонов:

Считаю, что определенного рода консолидации предопределяются текущим развитием событий:

продолжение 

когда на двор приходит лютый мороз, выжить одному становится гораздо сложнее, нежели чем действуя гуртом. В частности, примером может послужить наше партнерство с «Буревестник Групп – Буревестник Хелипорт», в котором каждая из сторон безусловно получит дополнительную отдачу от усилий другой стороны, ничего при этом не потеряв. Но прямых брокерских слияний не прогнозирую, поскольку мало кто в нашей сфере способен добровольно делиться данными о сокровенном – о своих заказчиках, здраво обосновав для себя полезность подобных действий.

Немного о клиенте, вернее о его портрете. Насколько изменился потребитель услуг

деловой авиации в нашей стране. Что по-прежнему в тренде, а от чего заказчики отказываются?

Дмитрий Антонов:

Клиент особенно не меняется, так как люди, обладающие деньгами, по многим основным параметрам становятся схожи. Но если говорить о предпочтениях заказчиков к самолетам того или иного ценового сегмента, то мне кажется, что те, кто традиционно летал чартерами на дорогих судах – хеви джетах и лонг-рейнджах – продолжают это делать, практически не отказывая себе в этих маленьких радостях. Хотя это верно лишь с определенными оговорками:

безусловно, высокая наполненность вторичного рынка говорит о том, что для многих в последние пару лет такая занимательная «игрушка», как бизнес-джет в персональном владении, стала предметом чрезмерной роскоши. И конечно не могут не появляться в условиях кризиса и те, кто пересаживается на авиатранспорт попроще. Также верно и то, что сегодня редко встречаются бизнесмены, балующие себя полетами в одиночестве на, скажем, Global 5000 за продуктами в Ниццу!

А вот те, кто раньше усилием воли мог позволить себе статусный полет на среднем или легком самолете, теперь почти поголовно подходят к вопросу предельно взвешенно и начинают использовать бизнес-классы на регулярных линиях.

О трендах: не без уверенности могу сказать, что в обозримом будущем Россия однозначно должна столкнуться с повышенным спросом на маленькие ВС, в частности на турбопропы, себестоимость летного часа которых отличается от джетов иногда на полпорядка при той же пассажировместительности. По крайней мере этот спрос должна почувствовать европейская часть нашей страны, где расстояния между городами более-менее поддаются беспосадочным перелетам на небольших бортах, погода не столь сурова, а ВПП по большей части пригодны для эксплуатации зарубежных авиамарок. Хотя в этих условиях придется еще хорошенько поконкурировать с вертолетным транспортом.

География полетов. Согласны ли Вы, что в минувшем году существенно выросли полеты по внутрисреднеазиатским направлениям.



Фото: Дмитрий Петрович

продолжение ►

Стоит ли делать ставку на это в будущем. Какие зарубежные маршруты несмотря на кризис пользовались популярностью в прошлом году?

Дмитрий Антонов:

Очевидно, что количество внутрироссийских полетов ощутимо возросло, ведь за рубежом врагов стало многократно больше – а чего летать часто к врагам, надо летать к друзьям в Крым и вообще на юга, где тепло, в Крым, Сочи, Геленджик, Краснодар. Сам кстати недавно там побывал! Если серьезно, то, действительно, подобное изменение соотношений в географии полетов вполне логично может быть объяснено внешнеполитическими и экономическими факторами: у некоторых санкционных компаний произошла переориентация бизнеса на внутренний рынок страны или стран СНГ, некоторым персонам просто закрыли западное воздушное пространство. Государственные структуры также усилили бдительность в плане контроля расходов на дорогостоящие заграничные путешествия чиновников. Немаловажный фактор в этом плане также и то, что летать за рубли у себя сейчас кардинально дешевле, чем летать за рубеж за евро с иностранными операторами. Факторов, так или иначе влияющих на рост перелетов внутри РФ, много.

Алексей Мордвинцев:

Количество полетов по России, действительно, ощутимо выросло. Среди новых направлений – Крым, которому в этом году уделялось пристальное внимание чиновников и бизнесменов, и Сочи, который благодаря проведению экономического форума и этапу Гран-При Формулы 1 привлек не только россиян, но и иностранных гостей.

Я бы не стал пока делать большую ставку на внутренний туризм. Конечно, интерес растет, но не настолько, чтобы сосредоточиться именно на нем. Все-таки количество иностранных рейсов преобладает.

Аналогичный вопрос и по типам воздушных судов. Верно ли утверждение, что клиенты все чаще пересаживаются с ультрадальних джетов с большими кабинами на «суперсредний и средний» класс? Каковы перспективы в России «реактивных малышей», класса M2 и Phenom 100, а также турбопропов?

Алексей Мордвинцев:

Склонен, в целом, согласиться с этим утверждением. Все больше клиентов готовы расстаться с привычкой летать в одиночку на ультрадальних бортах в угоду разумному подходу к своим затратам. Некоторые клиенты, рассматривающие, обычно, только самолеты не меньше Challenger 300, совладали с собой и сравнительно спокойно пересели на XLS и Hawker для рейсов с семьей и даже на легкие борта, если летят одни.

Мы видим очень хорошие перспективы у небольших самолетов, на наш взгляд они будут пользоваться огромным спросом. Причин несколько: это и увеличение внутренних перелетов, и смещение спроса в сторону более экономичных самолетов. Но самым главным фактором станет увеличение количества клиентов, которые смогут себе позволить пользоваться частной авиацией, за счет низкой стоимости летного часа на небольших самолетах.

В каких сегментах ваша компания попробуют себя в ближайшем будущем?

Дмитрий Антонов:

Мы собираемся сфокусироваться на традиционных для Jet Transfer направлениях, тем более что они охватывают довольно обширные сегменты авиационной деятельности. Среди первоочередных задач – общее рейтинговое повышение качества чартерных услуг за счет применения отдельных инновационных клиентских сервисов, дальнейшее усиление команды и персональных профессиональных качеств менеджерского состава с помощью точечных тренинговых программ. Касательно макростратегий – это прежде всего маркетинговые шаги для повышения узнаваемости компании на рынке в среде потенциальных заказчиков, а также усиление позиций Bell на отечественном рынке, тем более что после анонса Bell 505 у нас появился еще один настоящему серьезный козырь.

И нельзя забывать, что помимо эксклюзивного представительства Cessna Aircraft и Bell Helicopter, мы с апреля получили права на дилерство авиатехники Beechcraft! А это, уверяю Вас, мощный плюс к авиакарме любого предприятия!

Можно ли подвести предварительные итоги работы ваших компаний за прошлый год. Какой из сегментов показал наибольший рост?

Дмитрий Антонов:

Как ни удивительно, рост в большей или меньшей степени показали все направления нашей деятельности. Что касается наибольшего роста в какой-то из

продолжение 

сфер нашей деятельности, то здесь повторю запомнившуюся мне мысль одного из моих уважаемых коллег по Jet Transfer: диверсификация бизнеса в кризис наиболее эффективно обеспечивает мгновенную ликвидность компании, где одно направление – организация чартерных рейсов – в 2015 г. обеспечивало хорошую динамику, второе – продажи самолетов и вертолетов – приводило к росту абсолютных показателей. При этом довольно трудно представить развитие одного в отсутствие другого, хоть это на первый взгляд и два независимых друг от друга бизнес-направления.

Ваши прогнозы на текущий год

Алексей Мордвинцев:

Я испытываю сдержанный оптимизм в отношении рынка деловой авиации в России. Конечно, мы зависим от общей рыночной ситуации, но, к счастью, мы работаем в люксовом сегменте рынка и наши клиенты, очевидно, летают не на последние деньги и не готовы полностью отказаться от частных самолетов. Перефразируя универсальный закон сохранения энергии можно сказать, что деньги ниоткуда не берутся и никуда не деваются и если у одних клиентов они закончились, значит у других они появились. Помимо тех клиентов, которые продали свои самолеты есть и те, которые их купили, и этот факт позволяет нам с оптимизмом смотреть в будущее.

Дмитрий Антонов:

Прогнозы – дело неблагодарное, угадаешь – скажут «и так было понятно», не угадаешь – рискуешь прослыть балдой! Но в общем мы с оптимизмом смотрим как на будущее отечественного авиапрома,



так и наши собственные перспективы развития. Ведь арсенал инструментов Jet Transfer для успешного расширения присутствия на отечественных рынках, равно как и столь гармоничное сочетание в нашей профессиональной деятельности различных авиационных рыночных сегментов бизнеса, таких как продажа самолетов, вертолетов и чартеров, поддерживающих один другой – это весомое подспорье в работе.

Рынок в ближайший год будет стагнировать, все-таки на данный момент собственного производства у нас нет, равно как и значительных ресурсов на его активное развитие. Но все обязательно наладится, у страны огромный нераскрытый потенциал, накоплены огромные знания и наработки в авиа-космической отрасли, у страны все еще есть конкурентоспособный человеческий ресурс, и однажды все это должно будет раскрыться. Остается просто дожидаться!

Самолет недели

Оператор: *Common Sky / A&N Luftfahrt GmbH*

Тип: *Bombardier Challenger 850*

Год выпуска: *2006 г.*

Место съемки: *апрель 2016, Innsbruck - Kranebitten (INN / LOWI), Austria*



Фото: Дмитрий Петроченко