



Начались трудовые будни нового 2015 года. Впереди горячая пора – отчеты производителей, анализ трафика и диагноз всему 2014 году. Первая половина января наступившего года не порадовала нас значимыми событиями. Интерес вызывают поставки, и здесь ожидается незначительный рост. Но любая компания живет будущими заказами, и сейчас тут все не идеально. Аналитики уже осторожно намекают, что портфели заказов существенно поскуднели «благодаря» серьезным отказам и очень слабым интересам, особенно в сегментах VVIP-лайнеров и бизнес-джетов с большими кабинами. Нождемся официальной статистики.

Традиционный «высокий» зимний сезон, который всегда существенно «добавлял» трафик российским операторам, в этом году никакой. Падение трафика на 18% можно считать подарком компаниям, ведь экономические процессы конца прошлого года в нашей стране могли более глубоко повлиять на сегмент. Но на фоне бесспорного уменьшения полетов «частных бортов», отчетливо наблюдается активность бизнес-чартеров. И вновь радует небольшой, но все же рост спроса на внутренние перелеты. За первые две недели января эта цифра составила порядка 11% со знаком плюс.

Из общемировых новостей хотелось бы выделить заявление Bombardier о приостановке программы Learjet 85. «Учитывая слабость рынка, мы сейчас приняли трудное решение приостановить программу Learjet 85. Мы сосредоточим наши ресурсы на двух других наших программах – CSeries и Global 7000/8000, для которых мы видим огромный потенциал рынка», - комментирую в Bombardier.



Learjet 85 официально прикрыли

Bombardier объявил о приостановке программы Learjet 85. Такое решение производитель объяснил слабым спросом в сегменте легких деловых самолетов

стр. 20



Состояние новых проектов в бизнес-авиации

Издание AIN подготовило небольшой отчет относительно состояния перспективных разработок в деловой авиации и АОН. В нем собраны все значимые проекты и оценены их перспективы

стр. 21



Запад – растет, Восток - падает

Wingx Advance: в первом зимнем месяце трафик в Европе снизился на 0,6% по сравнению с прошлым годом. В общей сложности в декабре 2014 года было выполнено 50825 рейсов бизнес-авиации

стр. 22



Ситуация на рынке вполне управляема

Александр Евдокимов, генеральный директор компании Jet Transfer, поделится своими впечатлениями о непростом 2014 году

стр. 23

ПРЕДСТАВЛЯЕМ СОВЕРШЕННО НОВЫЕ

G500 и G600



Gulfstream

Началась регистрация участников IBAF

Организаторы I Международного Стамбульского Форума Бизнес Авиации начали официальную регистрацию участников будущего мероприятия. В настоящее время свое участие в саммите подтвердили ведущие операторы бизнес-авиации из ряда стран Ближнего Востока, России и Турции, производители воздушных судов, провайдеры услуг по наземному обслуживанию и ТОиР, а также представители делового и политического истеблишмента Турции. Ожидается, что в работе IBAF также примут участие главы национальных ассоциаций стран Персидского Залива и ЕВАА. Оргкомитет форума подготовил первым участникам необычные подарки, которые, впрочем, держатся организаторами в строжайшей тайне.

Напомним, что с 16 по 19 апреля 2015 года в Стамбуле на территории международного аэропорта имени Ататюрка (General Aviation Terminal) впервые пройдет I Международный Стамбульский Форум Бизнес Авиации, который соберет вместе профессионалов и ключевых авиационных регуляторов отрасли из Европы, стран СНГ, России и Турции. Организаторами форума выступают турецкая ассоциация деловой авиации (TRBAA) и CF Aviation. Генеральным партнером выступает группа компаний Gozen. По мнению организаторов, I Международный Стамбульский Форум Бизнес Авиации станет постоянной платформой для обмена опытом, мнениями, обсуждения вопросов и проблем правового регулирования, совместного решения вопросов в рабочих группах.



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

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

«Аэропорт Благовещенск» увеличил бизнес-трафик

Как стало известно BizavNews, в 2014 году значительно увеличилась интенсивность полетов деловой авиации в страны АТР и Европы по заявкам крупнейших энергетических компаний страны «Роснефть», «РусГидро», «Газпром» и др. через «Аэропорт Благовещенск». За отчетный период аэропорт обеспечил выполнение 2,6 тыс. взлетно-посадочных операций.

Аэропорт расположен в 15 км к северо-западу от города Благовещенска. Обеспечивает регулярное авиасообщение Амурской области с городами Восточной Сибири и Дальнего Востока России, а также с Москвой. На территории аэродрома расположено 44 места для стоянки самолетов. Принимаемые воздушные суда: Ан-12, Ан-24, Ан-72, Ан-74, Ан-140, Ан-148, Ил-62, Ил-76, Ту-134, Ту-154, Ту-204, Ту-214,

Як-40, Як-42, Airbus A319, Airbus A320, Airbus A321, ATR 42, Boeing 737, Boeing 757, Boeing 767, Bombardier CRJ 100/200, Sukhoi Super Jet 100, DHC-8, Cessna Grand Caravan и более легкие, а также вертолеты всех типов. Аэропорт Благовещенска является запасным аэродромом на трансконтинентальных маршрутах из Северной Америки в Азию, выполняемых в соответствии с международным стандартом ETOPS. В экстренных ситуациях аэропорт может принять такие дальнемагистральные лайнеры, как Airbus A330, Airbus A340 и др.

Главными операторами аэропорта являются Государственное унитарное предприятие Амурской области «Аэропорт Благовещенск», ООО «АТБ - Амурские авиалинии» и ООО «Аэрофьюэлз Благовещенск».



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

АВИА ГРУПП НОРД
деловая авиация

АФТ:
УЛАНУДЭ

АВИА ГРУПП
ГРУППА КОМПАНИЙ

АФТ:
УУЕАХНЬ

8 800 234 10 01

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

ЕВАА прогнозирует рост трафика в 2015

Европейская ассоциация деловой авиации ЕВАА опубликовала отчет об активности деловой авиации в 2014 году. Доклад основан на данных Евроконтроля. По данным ассоциации, летная активность в 2014 году выросла на 0,7% и успехи наблюдались во всех месяцах этого года, кроме трех. А декабрь закончился ростом на 1,7% в годовом исчислении. Улучшения в европейском трафике бизнес-авиации дают надежду, что отрасль начинает стабилизироваться, несмотря на проблемы в Украине и России.

Отчеты Евроконтроля затрагивают Украину, активность бизнес-авиации которой снизилась на 40%, но данных по России европейский орган не предоставляет. Тем не менее, WingX Advance сообщает, что европейский трафик из РФ снизился на 18% в 2014 году. Однако Евроконтроль дает отчеты для некоторых африканских стран, например для Египта и

Туниса, которые увеличили трафик деловой авиации в прошлом году.

По данным Евроконтроля, британские аэропорты Лутон и Фарнборо показали самый большой рост трафика, а среди стран - Финляндия «увеличилась» на 32%.

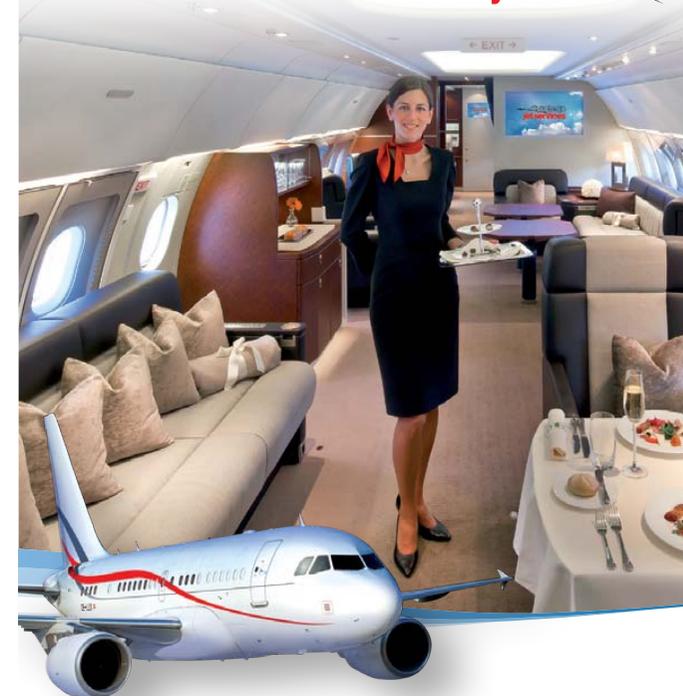
Генеральный директор ЕВАА Фабио Гамба сказал, что в то время как увеличение трафика было незначительно, «по крайней мере, мы говорим о росте». Он прогнозирует рост активности в этом году на более чем 1%, не предполагая «ничего непредвиденного», несмотря на возможное ухудшение условий бизнеса в Греции, что может слегка подпортить ситуацию во всей южной Европе.

Business Aviation Traffic Tracker Europe



ВЫ ВЫБИРАЕТЕ ЦЕЛЬ.
МЫ ПОЗАБОТИМСЯ ОБО ВСЁМ ОСТАЛЬНОМ.

tyrolean
jet services



» 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

Abu Dhabi Air Expo отложена

Компания Abu Dhabi Airports объявила в среду, 14 января, что четвертая ежегодная выставка Abu Dhabi Air Expo, которая должна состояться 8-10 февраля в Al Bateen Executive Airport, не будет проведена. Событие перенесено на февраль 2016 года и будет проводиться каждые два года вместо ежегодного графика.

Abu Dhabi Airports сообщает, что новый двухлетний цикл позволит отраслевым игрокам и участникам развить свои продукты и услуги и более эффективно представлять их во время шоу. Кроме того, на решение перенести это событие на следующий год повлиял процесс реконструкции нескольких объектов, который в настоящее время проходит в Al Bateen Executive Airport. Завершение этих работ к 2016 году позволит Abu Dhabi Air Expo 2016 принять гостей в новой и современной обстановке.

В настоящее время на стадии строительства находится новый VVIP-терминал, а существующий комплекс обновляется. В рамках реконструкции также будут модернизированы рулежные дорожки, аэродромная

инфраструктура и Терминал Шейха Зайеда.

В прошлом году третья выставка проходила с 25 по 27 февраля, а рост посещаемости составил 30%, до 16 900 посетителей и 175 экспонентов.

Главный операционный директор компании Abu Dhabi Airports Ахмад Аль Хаддаби сказал: «Abu Dhabi Air Expo стала традиционным и обязательным к посещению событием в мировом авиационном календаре, и Al Bateen Executive Airport стал домом для трех очень успешных шоу. Это имеет смысл, только если мероприятие такого калибра постоянно улучшает удобства и услуги, которые должны поддерживать рост шоу. Планируемое обновление соответствует амбициям Abu Dhabi Airports находиться в группе аэропортов мирового класса, предлагая многообразие в рамках авиационных услуг и лучшее обслуживание для туристов и операторов. В следующем году мы с нетерпением ожидаем проведения еще большего по размеру шоу на наших модернизированных объектах».



Бережливый уход

УХОД ЗА ИНТЕРЬЕРОМ И ЭКСТЕРЬЕРОМ ВАШЕГО БИЗНЕС ДЖЕТА

- КАЧЕСТВО
- ОТВЕТСТВЕННОСТЬ
- ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД



ЧЛЕН
ОБЪЕДИНЕННОЙ
НАЦИОНАЛЬНОЙ
АССОЦИАЦИИ
ДЕЛОВОЙ
АВИАЦИИ

Объединенная Национальная Ассоциация Деловой Авиации



Russian United Business Aviation Association

МОСКВА. АЭРОПОРТ "ШЕРЕМЕТЬЕВО"

Eagle 407HP сертифицирован FAA

Канадская компания Eagle Copters, занимающаяся продажами вертолетов, лизингом и модернизацией вертолетов, объявляет о получении накануне новогодних праздников сертификата Федерального управления гражданской авиации США для вертолета Eagle 407HP. Это модернизированный вариант вертолета Bell-407, на котором установлен новый более мощный двигатель.



Американское одобрение получено менее чем через две недели после канадской сертификации. Дополнительный сертификат типа одобряет замену на вертолете Bell-407 оригинального газотурбинного двигателя Rolls Royce C47 на силовую установку следующего поколения Honeywell HTS900. Такая замена значительно улучшает высотные и «горячие» характеристики Bell-407.

Среди преимуществ вертолета Eagle 407HP компания называет увеличенную мощность двигателя, что повышает грузоподъемность (особенно на больших высотах) и расширяет эксплуатационные возможности. Дополнительные ключевые преимущества Eagle включают в себя увеличение скорости, уменьшение потребления топлива и получение двухканальной системы управления двигателем FADEC.

Сразу после получения сертификата FAA компания начала принимать заказы на Eagle 407HP, и уже получила три твердых заказа.

AgustaWestland начинает производство AW169

Итальянская компания AgustaWestland сообщает о финальных работах на первом серийном среднем двухдвигательном вертолете AW169, который поступил в цех окончательной сборки завода в Верджате. Ожидается, что первые серийные вертолеты будут переданы клиентам во втором квартале 2015 года, сразу после получения европейского сертификата типа (EASA).

Изначально вертолеты будут производиться на головном предприятии в итальянском Верджате, позднее к нему «присоединится» и сборочный завод компании в Филадельфии (AgustaWestland Philadelphia).

Программа AW169 анонсирована на выставке Farnborough International Airshow в июле 2010 года. AW169 является частью семейства вертолетов нового поколения AgustaWestland, которое также включает в себя AW139 и AW189. Новый вертолет быстро завоевал успех на рынке, получив заказы более чем на

50 машин от клиентов со всего мира, в том числе из России. А всего компания в настоящее время имеет портфель заказов на более чем 120 вертолетов AW169. В AW169 кроме двух пилотов могут разместиться до 8-10 пассажиров в зависимости от конфигурации салона, или 2 носилок. Доступ в салон осуществляется через две большие сдвижные двери.

AW169 разрабатывался в соответствии с последними стандартами сертификации FAA/EASA Part 29 и соответствует самым строгим требованиям безопасности. В конструкции применена ударопрочная структура кабины и салона, оболочка, защищающая от взрыва двигателей, а также предусмотрена возможность полета с одним неработающим двигателем.

По прогнозу AgustaWestland, в течение 20 лет на рынок будет поставлено от 900 до 1000 вертолетов AW169, и 40% заказов придется на VIP-клиентов.



Серийные Avanti EVO готовы

Компания Piaggio Aerospace в настоящее время готовит первые два Avanti EVO для поставки индийским владельцам, которая должна состояться в этом месяце. Индийский сертификат самолет получил в конце декабря 2014 года (EASA сертифицировала Avanti EVO в начале декабря).

Avanti
EVO



В Европе новый самолет появится, скорее всего, во флоте совместного предприятия компаний AirGo Flugservice и Fractional Jet Europe (FJE), которые подготовили программу долевого владения самолетов типа Avanti. Проект будет работать под брендом Route 1 Aviation.

«Мы планируем купить наш первый самолет в ближайшие несколько недель, а оказание услуг начать в апреле», - сказал основатель и главный исполнительный директор FJE Крис Муди. «Первым самолетом станет подержанный Avanti II, но мы планируем после оценки спроса пополнять флот самолетами EVO».

Проект семиместного Avanti EVO стоимостью \$7,4 млн. был запущен в мае 2014 года как обновление двухдвигательного Avanti II. EVO получил множество улучшений по сравнению с предшественником: обновленный и тихий салон, улучшенные функции безопасности и рост летных характеристик благодаря законцовкам крыла, новым мотогондолам, реконструированному переднему крылу и пятилопастным композитным саблевидным винтам.

G650ER пошел в серию

Компания Gulfstream 19 декабря 2014 года поставила частному владельцу первый полностью новый ультрадальний бизнес-джет G650ER. До этого момента производитель передал клиенту только модернизированный самолет на основе базового G650. Такая переделка стоит \$ 2 млн.

Gulfstream анонсировал ультрадальний бизнес-джет в мае 2014 года на выставке EBACE. Обновленный самолет имеет дальность полета 7500 морских миль/13890 километров на скорости 0,85 Маха и 6400 миль/11853 км на 0,90 Маха. По сравнению с оригинальной модификацией, которая была введена в эксплуатацию в конце 2012 года, увеличение дальности составило 500 миль/926 км. G650ER практически идентичен G650, за исключением увеличенного на 4000 фунтов (1814 кг) запаса топлива и, соответственно, большего максимального стояночного и взлетного веса. При этом вес пустого самолета остался неизменным, тем

самым сохранив 1400 фунтов полезной нагрузки при полной заправке топливом. Взлетная дистанция G650ER (стандартные условия на уровне моря) увеличилась до 6299 футов (1920 м) с 5858 футов (1785 м) у G650.

Емкость топливного бака в крыльях увеличивается благодаря модернизации топливной системы. Также внесены изменения в программное обеспечение системы дозирования топлива и системы управления полетом.

G650ER стал ответом на новейшие ультрадальние Global 7000 и 8000, которые должны вступить в строй в 2016 и 2017 году соответственно. Они будут иметь крейсерскую скорость 0,90 Маха. Максимальная дальность полета у младшей модели равна 7 300 морских миль (13 520 км) при скорости 0,85 Маха, а у Global 8000 – 7 900 миль (14 631 км) при 0,85 Маха.



G90XT готовится к первому полету

Компания Nextant Aerospace готовит свой двухмоторный турбовинтовой самолет G90XT к первому полету, который может состояться на этой неделе. По графику компания рассчитывает получить сертификат на восстановленный Beechcraft King Air C90 в первой половине этого года.

Первый полет G90XT первоначально был запланирован на последний месяц 2014 года, но помешала плохая погода. «Самолет готов к полету», - говорит президент Nextant Шон МакГью. «Мы просто ждем хороших условий». По его словам, самолет вызвал «феноменальный интерес» после анонса программы в октябре 2013 года. «Мы получили ряд писем о намерениях, которые планируем перевести в подтвержденные контракты, как только зафиксируем параметры производительности воздушного судна».

G90XT построен на базе Beechcraft King Air C90, в котором двигатели Pratt & Whitney Canada PT6 заменены на GE H75-100. Расчетная крейсерская скорость составляет 280 узлов (519 км/ч), дальность 1240 морских миль (2220 км), а максимальная взлетная масса 10500 фунтов (4770 кг).

«Мы хотим быть максимально прозрачными в вопросе возможностей G90XT перед нашими клиентами к моменту оформления заказов», - добавляет МакГью. «Сейчас в мире эксплуатируется около 1700 C90, по сравнению с 600-ми Hawker 400, что является огромным рынком для нас. Наша цель состоит в том, чтобы сначала получить американский сертификат, а затем, в третьем квартале, европейское одобрение. Латинская Америка также является важным рынком для наших самолетов, поэтому следующим рынком станет она».

В обновления G90XT, кроме двигателей, также входят авионика Garmin G1000, новый интерьер и замена узлов с ограниченным сроком службы. Nextant предлагает G90XT примерно за \$ 2,6 млн. или может сделать модернизацию клиентского C90 за \$ 2 млн.

После сертификации G90XT и ввода его в эксплуатацию производитель планирует анонсировать третью программу восстановленного самолета. Хотя тип самолета не раскрывается, глава компании намекнул, что новая модель будет иметь больший пассажирский салон, чем у нынешних проектов.



FORTAERO
Baltic Business / Universe in motion
Aviation Alliance

WWW.FORTAERO.COM

JET PRIVÉ AU PRIX
D'UN HÉLICO

ЧАСТНЫЙ САМОЛЁТ
ПО ЦЕНЕ ВЕРТОЛЁТА

400XT1 // \$5.5M

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

nextant aerospace

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



«Хелипорт Москва» подвел итоги новогодних праздников

В новогодний период наибольшей популярностью пользовались полеты по загородным клубам, домам отдыха, отелям и горнолыжным комплексам.

До 31 декабря 2014 года заказы на полеты по загородным отелям с развлекательной новогодней программой были особенно популярны. Январские снегопады и холодная погода сделали более актуальными полеты на горнолыжные курорты, эко клубы и в комплексы, располагающие лыжными трассами, катками и территориями для катания на снегоходах. Заказчики выбирали точки назначения, исходя из собственных предпочтений: активный отдых, наличие развлекательных программ, комфортный семейный отдых, праздничные мероприятия для детей.

Также вертолетный комплекс осуществлял и другие перелеты. В частности, в конце декабря 2014 года был

организован праздничный тур на родину Деда Мороза в Великий Устюг, а 6 и 7 января 2015 года (Сочельник и Рождество Христово) стали поводом для полета к Подмосковным святыням, таким как Новоиерусалимский Монастырь и Саввино-Сторожевский мужской монастырь в Звенигороде.

«Если сопоставить количество полетов, то 40% пришлось на полеты в загородные отели, 25% составил аэротрансфер в горнолыжные клубы и эко парки, а оставшиеся 30% и 5% пришлось на аэроэкскурсии по Подмосковию и к святыням соответственно», - комментирует менеджер по продаже чартеров Михаил Демидов.

Все полеты осуществлялись на территории Подмосковья на расстояния до 120 километров.



THINK BUSINESS*

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

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

*дальше о бизнесе

Grafair Jet Center попробует силы в Stockholm Arlanda Airport

Ведущий провайдер услуг деловой авиации Швеции Grafair Jet Center, базирующийся в столичном аэропорту Bromma, анонсировал планы по строительству нового FBO в главном аэропорту страны – Stockholm Arlanda Airport. Компанию воодушевили производственные итоги работы за год и компания начала консультации с главным своим оппонентом – Swedavia (Swedavia является государственным холдингом, который владеет аэропортами по всей Швеции, прим. BizavNews), который в настоящий момент категорически против увеличения количества слотов для бизнес-авиации из-за постоянно растущего пассажиропотока и увеличения грузоперевозок. В планах Grafair Jet Center также построить полноценный комплекс по типу FBO в аэропорту Bromma, который на протя-

жении последних пяти лет входит в десятку самых популярных в Европе.

Компания Grafair существует уже более 40 лет и у многих ассоциируется с ее основателем и нынешним президентом г-ном Бенгтом Графстрёмом. Последние несколько лет Grafair Jet Center оценивался как третий лучший FBO в мире, а по рейтингу шведского бизнес-издания «Dagens Industri» Grafair получил 6-е место в списке самых быстро развивающихся компаний Швеции, с темпами роста 112% по сравнению с 2004 годом. Сегодня основной задачей Grafair является создание надежного оператора медицинской эвакуации. Начиная с декабря 2008 года компания предлагает полностью оборудованные самолеты для транспортировки больных и пациентов больниц, больных в тяжелом состоянии и после операций, детей, а также для перевозки органов, медикаментов и медицинского оборудования для больниц. Grafair Jet Center является основным стоковым центром по обслуживанию бизнес-рейсов.

Как отмечают в Grafair Jet Center, Stockholm Arlanda Airport безусловно даст компании новые импульсы для развития, даже несмотря на то, что Bromma находится практически в центре столицы. Однако аэропорт по этой же причине имеет и ряд ограничений по времени работы (в будни гавань закрывается в 10 вечера, в выходные – в пять вечера). Согласно предварительным договоренностям, Grafair готов построить не только современный пассажирский терминал, но и создать с нуля всю необходимую инфраструктуру для современных бизнес-джетов – перрон, ангарный комплекс. Пока весь вопрос упирается в слоты. Представители Grafair Jet Center уверены, что смогут найти компромисс и вскоре переговоры со Swedavia войдут в финальную стадию.



DOMODEDOVO
BUSINESS AVIATION
CENTER · MOSCOW



Время перемен к лучшему



- Новая управляющая компания
- Открытие современного комфортного терминала в 2016 году
- Единственный неслотированный аэропорт в Москве: прилеты вылеты без ограничений
- Альтернативные поставщики наземных услуг
- «Высокая кухня» — широкий выбор кейтринговых компаний
- Оперативность в обслуживании: 24/7/365

Контакты: Московский аэропорт Домодедово, стр 13.
Тел./факс: +7 (495) 967-82-12
E-mail: info@bac-dmd.ru

В «Aurum Jets» заговорят по-русски

В течение 2014 года компания «Aurum Jets» активно укрепила свои позиции на рынке бизнес-авиации стран СНГ, тесно сотрудничая с текущими партнерами и активно работая с новыми. Для более плодотворного сотрудничества с коллегами из России на базе головного офиса «Aurum Jets» в Америке также открыто представительство «Российской Объединенной Национальной Ассоциации Деловой Авиации» (ОНАДА) на территории США и скоро будет запущен русскоязычный сайт.

Генеральный директор компании Джейсон Зильбербранд отмечает: «Исторически наша работа на постсоветском пространстве в основном была связана с продажей тяжелых бизнес-джетов в Россию, Казахстан и Украину. За последние полгода динамика поменялась кардинально. Например, во второй половине 2014 г. мы успешно продали уже несколько джетов и вертолетов из стран СНГ в США и Западную Европу. Мы видим большие перспективы раз-

вития продаж активов из этих стран на Запад. У нас уже есть огромный опыт в этом направлении, а наши русскоязычные сотрудники помогают нам учитывать многие нюансы, связанные с разницей в менталитете, с которыми приходится сталкиваться западным покупателям, покупая самолеты у россиян».

Джейсон Зильбербранд – сторожил авиаиндустрии – начал свою карьеру более 20 лет назад в основанной его семьей компании «JSSI», которая и по сей день является поставщиком программ технического обслуживания воздушных судов. После продажи компании сторонним инвесторам в 2000 году Джейсон сконцентрировал свою деятельность на купле-продаже самолетов.

Компания «Aurum Jets» является одним из крупнейших брокер-дилеров самолетов деловой авиации в мире и имеет большой опыт работы на рынках стран СНГ.



Любой бизнес-джет в паре касаний



Upcast JetBook



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



Embraer закончил год

Embraer опубликовал производственные результаты работы в четвертом квартале и за весь 2014 год. В четвертом квартале 2014 года в сегменте бизнес-авиации компания изготовила 52 самолета – 38 легких и 14 тяжелых бизнес-джетов. Таким образом, производитель закрывает год поставкой 116 самолетов деловой авиации – 92 легких и 24 тяжелых.



В третьем квартале 2014 года компания выпустила 15 бизнес-джетов (все Phenom), а за девять месяцев 2014 года Embraer поставил 64 деловых самолета – 54 Phenom и 10 больших бизнес-джетов.

Напомним, что в четвертом квартале 2013 года Embraer поставил заказчикам 53 бизнес-джета (38 легких и 15 тяжелых), а за весь 2013 год 119 деловых самолетов – 90 легких и 29 тяжелых.

На 31 декабря Embraer имел портфель заказов в \$20,9 млрд.

Начались летные испытания двигателя GE Passport

Двигателестроительная компания GE Aviation сообщила о начале летных испытаний нового турбовентиляторного двигателя Passport тягой 7,5 т. Опытный образец испытывается на летающей лаборатории Boeing 747-100. Сертификация двигателя по стандартам Американской авиационной администрации (FAA) должна завершиться в текущем году.

Стартовым заказчиком двигателя является компания Bombardier, которая планирует оборудовать им новые модели бизнес-джетов Global 7000 и 8000. Первый должен поступить в эксплуатацию в 2016 г.

На сегодня двигатель наработал более 750 ч, всего же испытательная программа предполагает более 4000 ч работы, что эквивалентно 10 годам эксплуатации на самолетах Global 7000/8000. «С первого стендового испытания в 2013 г. двигатель Passport демонстрирует результаты, которые соответствуют или превосходят наши ожидания», - прокомментировал

вице-президент GE Aviation, генеральный управляющий подразделения бизнес-авиации Брэд Моттье.

Ранее производитель завершил испытания двигателя на попадание льда, града и птиц, протестирована работа двигателя в условиях, соответствующих высоте от уровня моря до 51 тыс. футов (15,5 км).

Двигателестроитель обещает, что топливная эффективность новой модели будет на 8% выше, чем у других двигателей в этом классе. В линейке GE новый двигатель заменит заслуженную модель CF34. Его основное отличие — монолитный диск с лопатками, а также инновационные материалы, в частности, керамические матричные композиты (СМС), впервые использованные в двигателе Lear производства CFM International (совместное предприятие GE и Safran).

Источник: АТО



NetJets нанимает новых пилотов

Американский оператор NetJets недавно объявил о планах нанять в 2015 году до 187 новых пилотов и 50 новых стюардесс. Таким образом, оператор возобновляет найм персонала после серьезного сокращения пилотов в 2009 году из-за экономического спада почти на 500 человек. Так как экономика медленно восстанавливается, NetJets разработал программу возвращения своих пилотов, отправленных в вынужденный отпуск, и в конце прошлого года им было разослано предложение вернуться. Также компания приглашает к себе новых сотрудников.

Компания уже получила более 1000 резюме от пилотов и около 200 – от бортпроводников. По словам оператора, к кандидатам предъявляются серьезные требования, так как компания хочет набирать персонал только «первого эшелона». Планируется, что первая группа новых летчиков начнет обучение в первом квартале.

«Из-за силы нашего бизнеса и бренда во всем мире, в 2014 году мы смогли не только вспомнить пилотов, которые были уволены из-за экономического спада в 2009 году, но развивать наш бизнес до момента, когда мы также можем открыть двери для новых членов команды», - сказал NetJets главный операционный директор Билл Ной. «И количество заявок от квалифицированных кандидатов, которые мы получили за такое короткое время, говорит о качестве работы и возможностях, которые мы предлагаем».

Между тем, NetJets все еще находится в процессе переговоров о заключении контракта с профсоюзами своих пилотов и бортпроводников, а также организациями техников и диспетчеров.

Wheels Up перевыполнил план на 2014 год

Американский долевого оператор Wheels Up рассчитывает на существенный рост членов программы долевого владения и парка воздушных судов в 2015–2016 гг. В компании, комментируя итоги года, сообщают о существенном увеличении парка, до 37 самолетов King Air 350i, при этом планы по общему количеству самолетов в 105 единиц не корректировались.

В ближайшие несколько месяцев Wheels Up продолжит активные переговоры с Textron Aviation о форсировании сделки по приобретению дополнительных самолетов семейства Citation Excel/XLS, которых в настоящее время в парке оператора 10 машин. До конца 2015 года в компании рассчитывают уже на 2150 членов, при этом ежегодный суммарный налет должен составить 20000 - 25000 часов (сейчас эта цифра равняется 10000 часам).

«Компания существенно расширила свое присутствие в различных регионах США, и программа экспансии на новые рынки реализуется по плану. В настоящее время мы имеем 47 воздушных судов и около 1000 членов программы. Мы считаем это впечатляющим результатом, который достигнут компанией за столь короткий срок», - комментирует глава компании Кенни Дихтер.

В настоящее время компания работает на северо-востоке и юго-востоке США. К 2016 году Wheels Up планирует охватить весь восток США, западное побережье и Техас, а также начать операции в Канаде и Европе.

А уже в конце мая 2014 года на EBACE-2014 компания заявила, что в первой половине 2015 года начинает работать в Европе.



Первый совместный

ASL и JetNetherlands, работающие на рынке с осени 2014 года под брендом JetNet Alliance Group, получили первый «совместный» самолет – девятиместный Cessna Citation Sovereign+ 2014 года выпуска. Бизнес-джет внесен в датский АОС и будет выполнять исключительно чартерные рейсы с базированием в аэропорту Эйндховена. JetNet Alliance Group – один из последних проектов европейских бизнес-перевозчиков по объединению. Переговоры о слиянии длились более года, что указывает на тщательную подготовку совместной стратегии и планов на будущее.

«После слияния основной задачей партнеров стало расширение собственных возможностей в Европе, оптимизация ресурсов и внедрение современных IT технологий. Существующая реальность на европейском рынке бизнес-перевозок такова, что мелкие игроки просто обречены, и единственное их спасение – объединение усилий», - комментируют в JetNet Alliance Group.

После объединения компании по-прежнему остаются независимыми и продолжают работать по двум свидетельствам эксплуатанта (бельгийскому и голландскому), однако под единым брендом JetNet Alliance Group.

JetNet Alliance Group оперирует парком из более 30-ти бизнес-джетов вместимостью от четырех до двадцати пассажиров (Beechcraft King Air 90/200/350, Piaggio Avanti, Cessna Citation Mustang, CJ1/2+/3, VI/VII, Excel/XLS(+), Sovereign+, Falcon 2000, Challenger 605 и Legacy 600). Самолеты базируются в Нидерландах и Бельгии, включая Амстердам, Роттердам, Эйндховен, Маастрихт, Гронинген, Антверпен, Кортрейк-Вевельгем и Брюссель. Численность персонала JetNet Alliance Group составляет более 100 человек, включая 65 пилотов.

Citation M2 прилетел в Европу

Немецкий бизнес-оператор и уполномоченный торговый представитель Cessna Citation в Германии – Atlas Air Service – первым среди европейских компаний получил новый бизнес-джет Citation M2, который прибыл прямо с завода в Канзасе на постоянное место базирования в немецкий Бремен. С появлением нового M2 компания Atlas Air Service становится эксплуатантом практически всей линейки Citation, включая Mustang, CJ2+, CJ3+, CJ4, XLS+, Sovereign+ и Citation X. А в будущем немецкая компания станет одним из первых эксплуатантов двух новых моделей Citation Longitude и Citation Latitude.

По словам директора по продажам компании Ханса Кукла, M2 – яркое отражение пожеланий клиентов летать на высокоэффективном самолете и с наименьшими затратами в купе с прекрасными летно-техническими характеристиками и комфортом.

M2 был разработан с учетом отзывов владельцев и эксплуатантов Citation Mustang. Основой послужил заслуженный Citation Jet тип 535. Ключевым компонентом кабины Citation M2 является полностью интегрированный комплект авионики Garmin G3000.

Citation M2 оснащен двумя турбовентиляторными двигателями Williams International FJ44-1AP-21 с электронным управлением FADEC. Самолет имеет совершенно новый дизайн салона, одна из составляющих которого – устанавливаемая по желанию клиента запатентованная компанией Cessna система управления для пассажирского салона Clarity.

Самолет имеет экипаж из двух человек и вмещает шесть пассажиров. Максимальная крейсерская скорость бизнес-джета составляет 400 узлов истинной воздушной скорости (741 км/час), а дальность полета - 1300 морских миль (2408 км). Citation M2 может эксплуатироваться на ВПП длиной всего 3250 футов (991 м) и набирать высоту 41000 футов (12497 м) за 24 минуты. Объявленная производителем цена на новый M2 сейчас составляет \$ 4,395 млн.

Первый полет прототип M2 совершил в марте 2012 года, а первый серийный самолет вылетел в августе 2013 года. Сертификат типа FAA получен в декабре 2013 года, и с тех пор клиентам передано 32 бизнес-джета. Европейский сертификат типа был получен в июне 2014 года.



Delta Private Jets растет

100% «дочка» американского авиаперевозчика Delta Air Lines – Delta Private Jets – продолжает увеличивать управляемый парк воздушных судов. За последние два месяца флот оператора пополнился двумя Citation Excel, Hawker 800XP и двумя Citation CJ2, которые были куплены на вторичном рынке и полностью отремонтированы. Все самолеты оборудованы современными системами развлечения и коммуникаций, включая Wi-Fi. Также компания сообщает об увеличении продаж летных часов в рамках программы Air Elite Card. По предварительным прогнозам, в 2014 году рост составит около 30%.

За последние два года Delta Private Jets увеличила парк воздушных судов на треть, добавив бизнес-джеты Dassault Falcon 900/2000 и Challenger 604 (для полетов «от побережья до побережья»). Но основу парка оператора все же составляют самолеты легкого и среднего классов, задействованные по программе Jet Card. В управляемом парке находятся Citation X, Challenger 300 и Falcon 50. В соответствии с планами развития на 2015-2016 гг. оператор планирует получить до 15 воздушных судов, как новых, так и приобретенных на вторичном рынке.

В 2014 году парк компании пополнился Gulfstream G650, который Delta Private Jets получила в управление с возможностью выполнения чартерных рейсов. Самолет базируется в Уилмингтоне (штат Делавэр).

В прошлом году компания Delta Private Jets была признана журналом Executive Travel лучшей в номинации Best Private Jet Service. Delta Air Lines является единственным американским одновременно коммерческим и деловым перевозчиком, что позволяет заказчикам разрабатывать планы поездок с комбинированием чартерных и регулярных рейсов.

Air Hamburg получает третий Legacy 650

Немецкий оператор бизнес-авиации Air Hamburg Private Jets сообщил о приобретении очередного самолета. Новым бизнес-джетом компании стал тринадцатиместный Embraer Legacy 650 (третий самолет в парке перевозчика), который компания получила 5 января 2015 года. Бизнес-джет (D-AFUN) имеет специально разработанный для оператора интерьер, включающий в себя улучшенную систему акустики, беспроводные интернет и телефонию, ЖК-мониторы с 3D режимом и другие дополнительные опции для комфортабельного перелета. В мае 2015 года оператор ожидает очередной самолет.

Как прокомментировал BizavNews директор по продажам Air Hamburg Майк Улка, сейчас компания сосредоточится на трех типах воздушных судов – CJ, XLS+ и Embraer Legacy 600/650. Компания поэтапно будет выводить из парка самолеты Citation Bravo, которые, по мнению г-на Улка, старомодны и

«сложно продаваемые» через Avinode (95% продаж Air Hamburg осуществляется через Avinode, прим. BizavNews), и параллельно ведутся переговоры по седьмому Citation XLS+. Что же касается единственного турбопропа Beechcraft King Air 200, то компания выставила его на продажу и ждет «хорошей цены». Стоит напомнить, что Air Hamburg Private Jets стал стартовым заказчиком новой модели Cessna Latitude.

Общий парк оператора состоит из 17 самолетов: три Embraer Legacy 600, шесть Cessna Citation XLS+, два Cessna Citation CJ3, два Cessna Citation CJ2+, два Cessna Citation Bravo и по одному Citation 525 и Embraer Phenom 300.

Напомним, что в конце 2012 года Air Hamburg Private Jets присоединился к первому корпоративному альянсу европейских операторов AirClub.



Asian Sky Group ударно закончила год

Паназиатская консалтинговая компания Asian Sky Group, базирующаяся в Гонконге, сообщает о закрытии в четвертом квартале 2014 года трех сделок по продаже самолетов, ранее принадлежащих клиентам из Китая. Речь идет о двух бизнес-джетах Bombardier Global XRS и одном Gulfstream G450.

Как комментируют в компании, один Bombardier Global XRS отправился клиенту из США, другой «остался» в Китае, сменив владельца, а Gulfstream G450 получил частный заказчик из Таиланда. Ранее компания в рамках заключенных контрактов передала Gulfstream G650 клиенту из Китая, Bombardier Challenger 850 частному заказчику из Филиппин, а также Cessna Sovereign клиенту из США.

Asian Sky Group – один из крупнейших игроков на рынке бизнес-авиации Китая, Гонконга, Японии и Южной Кореи. Своим клиентам компания предоставляет весь спектр услуг по консалтингу: продажа самолетов и вертолетов, выбор оператора, регистрация воздушного судна, финансовое и юридическое сопровождение сделок. Также Asian Sky Group активно работает на рынке в качестве авиаброкера, предоставляет услуги по комплектации интерьеров (выступает в роли посредника).

Asian Sky Group имеет эксклюзивные соглашения с крупнейшим бизнес-брокером США - Avpro Inc., а также китайской компанией AVIC Int'l Development Corporation. Согласно данным SEACOR Holdings Inc., Asian Sky Group имеет капитализацию в размере \$3,7 млрд.

MNG Jet начала работать на BBJ

Ведущий турецкий провайдер услуг деловой авиации MNG Jet (входит в группу компаний MNG) получил одобрение Boeing Business Jet на выполнение по ТОиР самолетов линейки BBJ. В перечень услуг компании входит не только техническое обслуживание планера, двигателей и основных систем бизнес-джетов, но и переоборудование салона.

Как рассказали BizavNews представители компании, первый самолет уже прибыл в распоряжение компании (BBJ1), а в течение 2015 года ожидается подписание контрактов еще на две машины. Все работы выполняются в новом ангаре MNG Jet (общая площадь 4000 кв.м.), недавно открытом в Istanbul Atatürk Airport. Сейчас компания работает с семью типами воздушных судов и планирует расширить линейку

воздушных судов до 10 типов. MNG Jet, помимо национального регистра, в настоящее время одобрена авиационными властями Объединенных Арабских Эмиратов, Ирака, Туркменистана, Арубы, Бермудских островов, Каймановых островов и EASA.

Также в настоящее время MNG Jet единственный в Турции авторизованный центр по обслуживанию двигателей GE CF34-3, установленных на самолетах семейства Bombardier Challenger (самый распространенный самолет в стране, прим. BizavNews). 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.



Luxaviation Group приобрела Masterjet

Luxaviation Group официально объявила о приобретении очередной компании – португальского бизнес-оператора Masterjet. Хотя флот MasterJet базируется в Ле-Бурже, компания имеет португальский сертификат эксплуатанта (АОС) и ее штаб-квартира находится в Лиссабоне.

Luxaviation оставит последнее приобретение в виде отдельной операционной единицы, при этом MasterJet будет пользоваться всеми преимуществами одной из крупнейших групп бизнес-авиации в Европе.

«Эффект масштаба позволит MasterJet, а также нашим дочерним компаниям внутри группы, развивать стандарты обслуживания, чтобы улучшить обслуживание наших клиентов», – сказала Кэрол Гуереми, управляющий директор MasterJet.

Флот MasterJet включает в себя два Falcon 7X, два Falcon 2000, один Falcon 900EX, один Learjet 45 и 26-местный ACJ320. Самолеты компании базируются в парижском аэропорту Ле-Бурже и Женеве.

Вице-президент группы Патрик Хансен отметил, что появление в объединенном парке ACJ320 даст дополнительный импульс для развития сегмента перевозок высокопоставленных лиц на лайнерах VVIP класса. В остальном же Хансен, комментируя сделку, сообщил о новых возможностях работы в условиях изменяющихся экономических реалий, заверяя, что сделка не станет последней для группы.

Купив Masterjet, компания Luxaviation Group объединила 520 сотрудников в шести европейских компаниях: Luxaviation (Люксембург), Luxaviation Germany (Германия), Abelag (Бельгия), Unijet (Франция), LEA (Великобритания) и теперь Masterjet (Португалия).

В Emirates Executive задумались о втором самолете

Компания Emirates Executive – подразделение бизнес-авиации группы Emirates, прогнозирует увеличение количества рейсов в 2014 году как минимум на 20%. Об этом BizavNews рассказали в компании. И, несмотря на то, что политика перевозчика, в отличие от материнской компании, в отношении увеличения парка воздушных судов весьма сдержана, менеджмент Emirates Executive в течение 2015 года, скорее всего, примет решение о покупке второго самолета.

По словам старшего вице-президента Emirates по планированию, отраслевым и аэрополитическим вопросам Аднана Казима, 2015 год станет знаковым для оператора и позволит закрыть вопрос о расширении парка воздушных судов. Однако есть одно условие – следующий финансовый год Emirates Executive должна закончить ростом, как минимум в 20-25%, и преодолеть рубеж в 600 часов. По состоянию на ноябрь 2014 года единственный борт оператора, 19-местный ACJ319, налетал 450 часов. Впрочем, г-н Казим не уточняет тип самолета, который компания

рассматривает в качестве нового воздушного судна, а также не раскрывает иные детали будущей сделки (если она состоится) и будет ли самолет новым или приобретен на вторичном рынке. Как рассказывает г-н Казим, сейчас основные клиенты компании «приходят» из ОАЭ, Саудовской Аравии, России, Китая и Индии. Как правило, это главы крупных компаний и члены королевских семей.

«Наши постоянные исследования наглядно демонстрируют, что бизнес-путешественники из стран Залива в два раза больше летают на бизнес-джетах, чем их коллеги из Европы. Сейчас клиенты из ОАЭ в среднем имеют ежегодный налет в 150 часов, а, например, саудовские заказчики – и вовсе более 200 часов. В конце концов, мы коммерческая авиакомпания и должны принимать решения с точки зрения выгоды для бизнеса. Если спрос останется сильным, мы безусловноотреагируем адекватно (купим второй самолет, *прим BizavNews*)», – резюмирует г-н Казим.



Gozen увеличивает трафик в стамбульских аэропортах

Несмотря на изменившиеся экономические реалии, турецкие провайдеры услуг бизнес-авиации заканчивают 2014 год явно в плюсе. На прошлой неделе мы побеседовали с представителями компании Gozen Air Service, которые обеспечивают почти две трети бизнес-трафика в главном аэропорту страны – Istanbul Ataturk.

Несмотря на удручающую статистику, которая свидетельствует о явном «провале» трафика в Европе в минувшем году, турецкие аэропорты напротив фиксируют небольшой, но все же рост. При этом тренд одинаков, как для популярных туристических направлений, так и для бизнес-перелетов в крупные города страны. Стамбульский аэропорт Istanbul Ataturk в этом году переживает масштабную реконструкцию аэродромной инфраструктуры, которая наложила определенный отпечаток и на полеты бизнес-джетов. Однако, согласно предварительным данным Gozen Air Service, в 2014 году силами компании удалось обслужить чуть более 6000 рейсов, что в процентном соотношении дало увеличение на 15% по сравнению с 2013 годом. Аналогичная картина наблюдается и в другом стамбульском аэропорту – Sabiha Gokcen Airport. Общий же трафик полетов бизнес-авиации в Istanbul Ataturk по итогам года составит порядка 10000 рейсов, еще около 5500 «даст» Sabiha Gokcen Airport.

По-прежнему весьма высока доля «российских» рейсов. «Основной бизнес-трафик приходится на российских клиентов и граждан Турции, летающих в Россию с деловыми визитами. Эта цифра колеблется от 55% до 65% от всего международного трафика в зависимости от сезона», – комментирует вице-президент по маркетингу Gozen Air Service Осман Кинали. В Gozen Air Service уверены, что политическое и экономическое сближение двух стран, особенно по-

сле крайнего визита Президента России Владимира Путина в Анкару, даст дополнительный импульс для развития деловых перелетов между двумя странами.

Существенных инфраструктурных инвестиций в текущем году Gozen Air Service не планирует, так как обладает достаточным количеством объектов, необходимых для обеспечения рейсов любой сложности и на любых типах воздушных судов. Однако основные надежды компания связывает с новым аэропортом, который откроется в 2017 году в 40 километрах к северу от Стамбула. С пассажиропотоком в 150 млн. пассажиров он станет крупнейшим в Европе (шесть взлетно-посадочных полос, два пассажирских терминала, грузовой комплекс, зарезервировано место под бизнес-авиацию и выставочный комплекс). Уже сейчас компания резервирует для собственных нужд участки земли для строительства инфраструктуры

с нуля. По турецкому законодательству арендный договор заключается сроком всего на пять лет с последующей пролонгацией, что весьма рискованно для инвестиций в серьезные проекты. Механизм же компенсаций при расторжении арендного договора еще более сложен, как по процедуре, так и по времени. Поэтому компания, инвестирующая «длинные» деньги, должна учитывать этот факт и выстраивать соответствующие отношения с администрацией.

Напомним, что на территории аэропорта Ataturk расположен единственный терминал для бизнес-пассажиров, который используют все операторы. Это связано с особенностями турецкого законодательства, согласно которому функции иммиграционных и таможенных служб не могут быть отданы на аутсорсинг – это государственные функции.



Фото: Дмитрий Петроченко

NetJets Europe избавляется от Falcon 7X

Европейский оператор NetJets Europe начинает выводить из эксплуатации самолеты Falcon 7X, сообщает Corporate Jet Investor. 14-местные бизнес-джеты Falcon 7X в компании занимали нишу между Gulfstream G550 и Dassault Falcon 2000EX, и теперь все четыре эти машины выставлены на продажу. При этом доля самолетов Dassault Falcon в парке оператора по-прежнему велика – 34 самолета, преимущественно Falcon 2000EX. Основная причина избавления от популярных самолетов – поставки новых Bombardier Global 6000 (на конец декабря в парке компании уже находились 4 машины).

Первый Falcon 7X (CS-DSA) был приобретен непосредственно у производителя в 2008 году, последний (CS-DSD) в 2011 году – выкуплен у частного владельца из Саудовской Аравии. По состоянию на январь текущего года – два борта уже «покинули» NetJets Europe. CS-DSA присоединился к парку Global Jet Luxembourg (стал LX-DSA), а последний (CS-DSD) был продан частному владельцу и управляется еще одной дочкой группы – Executive Jet Management (Europe).

Два других самолета выставлены на продажу на нескольких интернет-сайтах. Как прокомментировали

Corporate Jet Investor в компании, в рамках обновления самолетного парка и стратегии развития оператора в Европе, Bombardier Global 6000 с фирменным салоном Signature Series имеет ряд явных преимуществ перед Falcon 7X. Однако в будущем компания, возможно, вновь обратит свое внимание на флагман Dassault, но более подробной информации на этот счет пока нет.

Напомним, что новый Bombardier Global 6000 поставляется компании с интерьером Signature Series, который в будущем будет использоваться и на всех новых самолетах Bombardier Challenger 605 и 300/350. На разработку нового дизайна интерьера специалистам NetJets понадобилось 18 месяцев. Global 6000 в исполнении для NetJets имеет конфигурацию на 13 пассажирских мест, благодаря чему в кормовой части будет размещена переговорная комната. Благодаря этому также стало возможно сделать полноценный камбуз и другие сервисные помещения, необходимые для ультрадальних полетов.

В соответствии с контрактом, подписанным между NetJets и Bombardier в марте 2011 года, оператор получит 50 самолетов (30 Global 5000/6000 и 20 Global 7000/8000), с размещением опциона еще на 70 самолетов, при общей стоимости заказа в \$ 6,7 млрд.

NetJets Europe была основана в 1996 году. Как единственная панъевропейская компания в этом секторе со своим собственным флотом, NetJets Europe вместе с NetJets Transportes Aereos S.A. (NTA), способна обеспечивать стабильные перевозки высочайшего комфорта и безопасности. NetJets Europe стал первым перевозчиком бизнес-класса, получившим сертификат IOSA, подтверждающий самые высокие стандарты безопасности в Европе. В компании заняты более 1300 сотрудников и 130 самолетов.



Learjet 85 официально прикрыли

15 января компания Bombardier объявила о приостановке программы Learjet 85. Такое решение производитель объяснил продолжающимся слабым спросом в сегменте легких деловых самолетов. В результате «заморозки» программы компания будет вынуждена в четвертом квартале 2014 года списать в убытки \$ 1,4 млрд. Списание будет выполнено до уплаты налогов по специальной графе в годовом отчете компании, который будет выпущен 12 февраля 2015 года. Bombardier также сократит на 1000 человек штат своих предприятий в Керетаро, Мексика и Вичита, штат Канзас, где производятся узлы самолета.

«Bombardier постоянно следит за своей продуктовой стратегией и приоритетами развития», - говорит президент и главный исполнительный директор

Bombardier Пьер Бодуэн. «Учитывая слабость рынка, мы сейчас приняли трудное решение приостановить программу Learjet 85. Мы сосредоточим наши ресурсы на двух других наших программах – CSeries и Global 7000/8000, для которых мы видим огромный потенциал рынка».

Полностью композитный Learjet 85 был запущен в 2008 году с планами на ввод в эксплуатацию к концу 2013 года. Однако Bombardier столкнулся с технологическими проблемами при изготовлении композитных структур, что вызвало значительную задержку программы. Первый прототип Learjet 85 совершил первый полет в апреле прошлого года, но после него Bombardier отказалась представить обновленный график ввода в эксплуатацию.

Компания не называет, сколько поступило заказов на Learjet 85. Однако известно, что Flexjet – оператор, ранее принадлежащий Bombardier – является крупнейшим клиентом с твердым заказом на 60 Learjet 85 и опционом еще на 65 самолетов.

Одновременно с объявлением о приостановке программы Learjet 85, Bombardier сообщил о поставках самолетов в 2014 году. В прошлом году производитель поставил 290 самолетов, включая 204 бизнес-джета, 84 коммерческих самолета и два самолета-амфибии. Эти результаты представляют собой рост на 22% по сравнению с поставками 2013 года: 238 самолетов (180 бизнес-джетов, 55 коммерческих и три самолета-амфибии).



Состояние новых проектов в бизнес-авиации

Издание AIN подготовило небольшой отчет относительно состояния перспективных разработок в деловой авиации и АОН. В нем собраны все значимые проекты и оценены их перспективы.

Прошлый год для компаний Dassault и Gulfstream прошел под знаком анонсов новых программ. Эти проекты показывают, что бизнес-джеты с большим салоном остаются доминирующей категорией на рынке. Dassault развивает свой флагман 7X, предста-

вив его удлиненную версию – Falcon 8X. А Gulfstream подготовил замену G450/G550 в виде G500 и G600, которые имеют такое же поперечное сечение салона и пассажирские окна, как у G650.

В то же время Bombardier не раскрывает планов программы Learjet 85, который совершил свой первый полет в апреле прошлого года. Как сообщила компания, было пересмотрено распределение ресурсов и решено сосредоточиться на проекте Global 7000/8000.

На фоне «заморозки» Learjet 85, Bombardier представил обновленный Challenger 650, сделанный на базе 605-й модели.

Другие производители сосредоточились на продвижении своих новых разработок на рынок. Embraer находится на финишной прямой в программе Legacy 450, а Legacy 500 уже введен в эксплуатацию. Cessna активно работает над новейшими Latitude и Longitude. Во время публичного дебюта на выставке NBAA Latitude уже был оснащен полноценным интерьером.

В этом году Textron, материнская компания для Cessna, приобрела Beechcraft и объединила производителей под новым брендом Textron Aviation. Эксперты теперь гадают, не означает ли это сокращение новых продуктов или жизнеспособности обоих брендов. Beechcraft доминирует в сегменте двухмоторных турбовинтовых самолетов, но одна задача, которую компания еще не смогла решить – одномоторный турбопроп. Перед банкротством производитель имел планы такого самолета, но теперь это зависит от руководства Textron Aviation. Ведь чтобы иметь успех на рынке, новый самолет должен превзойти ТВМ 900 и PC-12.

Еще одним событием, которое в будущем может сильно повлиять на рынок деловой авиации, стало подписание соглашения между Aerion и Airbus о сотрудничестве по разработке сверхзвукового бизнес-джета. Компании создали альянс и планируют поднять в воздух первый прототип Aerion AS2 в третьем квартале 2019 года. Сертификация FAA должна завершиться в третьем квартале 2021, а ввод в эксплуатацию – во втором квартале 2022 года.



Запад – растет, Восток - падает

Консалтинговое агентство WINGX Advance выпустило отчет об активности европейской бизнес-авиации в декабре 2014 года. В первом зимнем месяце трафик в Европе снизился на 0,6% по сравнению с прошлым годом. В общей сложности в декабре 2014 года было выполнено 50825 рейсов бизнес-авиации (в ноябре 2014 года – 57730 полетов). Декабрьский результат подводит итоги 2014 года – общее снижение относительно 2013 года составило 0,5%, что эквивалентно 4399 рейсам.

Трафик в Западной Европе в декабре вырос на 3% в годовом исчислении, причем на рынке № 1 – во Франции – рост составил 5,2% в годовом исчислении (+500 рейсов). Великобритания и Швейцария увели-

чились на 4%, Турция также возвратилась к росту, на 8%.

Тем не менее, декабрьская активность скорректировалась из-за небольшого снижения в Германии и Испании и из-за значительного падения в Италии. Также продолжается сокращение трафика в Европу из России (-18%) и Украины (-56%), а в течение всего 2014 года полеты из стран СНГ в Европу снизились на 24%.

Россия и Украина традиционно ориентированы на использование тяжелых джетов, и падение в этих регионах повлияло на общий спрос на бизнес-джеты, на 3% в декабре, и особенно в сегменте чартеров

тяжелых самолетов – на 13% в годовом исчислении. Спрос на рейсы на турбовинтовых самолетах в декабре увеличился на 9% в Нидерландах, на 12% в Австрии, на 15% в Германии. PC-12 летал на 37% больше, а King Air 200 – на 3% меньше в годовом исчислении.

Суперлегкие джеты немного увеличили чартерный трафик, а VLJ показали рост в частных полетах на более чем 25%. Ультралегкие бизнес-джеты увеличили активность на 10% как в частных, так и в коммерческих полетах. В отличие от них, средний и легкий сегменты теряли в декабре трафик на 10% и 5% соответственно.

В оживленных европейских бизнес-аэропортах в декабре наблюдался устойчивый рост – 7 из 10 топ-аэропортов увеличили трафик в годовом сопоставлении, а Лутон и Ницца показали рост на более 12%. Эта тенденция была подорвана большим снижением в других ведущих аэропортах, таких как Внуково и Чампино.

Управляющий директор WINGX Advance Ричард Кое комментирует: «Годовой результат на 0,5% меньше в 2014 году, чем в 2013 году, в целом характеризует неопределенную экономическую ситуацию во всех странах ЕС и определенные последствия кризиса на Украине. Активность в Западной Европе в последние несколько месяцев растет, а трансатлантический трафик в течение всего года был сильным, но рейсы из Восточной Европы упали на 15%, а из стран СНГ – снизились на 24% за год. Позитивный прогноз на 2015 год зависит от успехов в борьбе с дефляцией, от сближения с Россией и перехода возрождающегося делового оптимизма из США на европейский континент».

WINGX Business Aviation Monitor



Ситуация на рынке вполне управляема

Январь – традиционное время многочисленных отчетов по итогам ушедшего года. Однако, нынешняя атмосфера на рынках заметно отличается от прошлогодней, и у российских компаний скорее больше вопросов и размышлений, нежели желания подводить итоги, даже если они позитивные, и тем более озвучивать какие-либо планы на будущее. Но не все российские игроки рынка сетуют на сложившиеся условия работы. Сегодня у нас в гостях Александр Евдокимов, генеральный директор компании Jet Transfer, который поделится своими впечатлениями о непростом 2014 году.

Наверное, 2014 год мы будем вспоминать особо и долго. Как нам кажется, не стоит подробно описывать ситуацию, которая сложилась на рынке. Просто поделитесь, пожалуйста, своими ощущениями. Вы озадачены, удивлены или все же уже успели найти рецепт работы в новых условиях?



Да, пожалуй. Год был совсем не однозначный. С одной стороны, все события, которые произошли в 2014-м, должны были крайне негативно повлиять на наш бизнес. Мы уже привыкли, что любые экономические потрясения моментально сказываются на объемах нашей работы. Это касается и продажи вертолетов, и продажи самолетов, и конечно же услуг по организации бизнес-рейсов. В этот раз мы не почувствовали резкого снижения. С другой стороны, с самого начала года мы начали заниматься улучшением качества наших услуг. Были введены различные схемы работы с клиентами, что, скорее всего, привело к увеличению наших объемов продаж. Может быть это увеличение и компенсировало реальный спад. В общем, наверное, я больше удивлен, чем озадачен.

Вернемся к отечественному рынку. Jet Transfer вновь на протяжении года был одним из главных «вертолетных» ньюс-мейкеров в России. Сколько и какие машины удалось передать заказчикам, и какой портфель заказов удалось сформировать за 12 месяцев ушедшего года?

В 2014-м наша компания провела ряд очень важных для нас сделок. Как и в любой предыдущий год мы поставили больше десяти вертолетов нашим заказчикам. В основном это корпоративные и частные клиенты. Продаем две модели вертолетов Bell Helicopter: наш флагман Bell-429 и новая модификация Bell-407GX. На 2015-й и 2016-й год уже сформировался пакет заказов на несколько Bell-429. Несмотря на ситуацию на рынке, наши клиенты продолжают проявлять интерес к вертолетам.

Насколько изменилась целевая аудитория компании? Какова динамика спроса на машины VIP конфигурации и вертолеты для



иных миссий? Появилось ли больше заказов от государственных структур?

Аудитория не сильно поменялась, но можно с уверенностью добавить интерес к нашей новой разработке VVIP интерьера от компании Месаег. Это действительно лучший салон для легких вертолетов. Первый Bell-429 с таким салоном мы поставим в Россию уже в середине 2015-го. Таким образом, нам удалось привлечь к себе внимание истинных ценителей комфорта и дизайна. Что же касается «иных миссий», то мы достаточно успешно продвинулись в работе с государственными структурами по популяризации вертолетов Bell для медицины и МЧС. Прекрасно показал себя Bell-429, который сейчас работает на эвакуации и спасании в Санкт-Петербурге. Спасены много человеческих жизней.

2015 год можно смело назвать годом Bell-505. Насколько нам известно, Jet Transfer также начинает маркетинговую программу по продвижению этой машины в России. Ожидается ли ее официальная презентация?

продолжение

Да, Bell-505 – это наш новейший вертолет. На выставке HeliRussia 2015 мы планируем провести его презентацию для российских клиентов. Уверен, что свою нишу в нашей стране он займет и даже потеснит конкурентов.

В условиях нестабильной экономической ситуации в стране, будет ли компания работать с клиентами «по-иному»? Воз-

можно ли появление принципиально новых программ, стимулирующих приобретение вертолетов Bell?

Jet Transfer всегда старается улучшить уровень своей работы. Внедряются различные новые методы, проводим тренинги для отдела продаж, максимально стараемся быть клиентоориентированными. Специальные программы для клиентов появляются по-

стоянно. Все рассчитано на то, чтобы создать нашим покупателям лучшие условия приобретения вертолета.

Второй ваш важный продукт – Cessna Grand Caravan. Каковы итоги года по этой популярной машине? Спрос остается прежним, или же все-таки рынок понемногу насыщается и наблюдается некая стагнация в этом сегменте?

Интерес к Cessna Grand Caravan на рынке присутствует уже несколько лет. Он не уменьшается. А в нынешнее время он еще более оправдан, так как авиакомпании ищут наиболее оптимальные с экономической точки зрения варианты техники. Караван, как известно, очень экономичен и удобен. С помощью этого самолета можно и нужно делать бизнес именно сейчас, когда дорога каждая копейка.

Бизнес-чартеры – еще одно направление работы компании. Как этот год сложился для компаний этого сегмента? С помощью каких маркетинговых механизмов Jet Transfer планирует оставаться на лидирующих позициях?

В 2014-м году мы увеличили количество рейсов. Уделили много времени новым схемам работы с нашими клиентами и партнерами. Считаю, что результат, который мы получили, вполне закономерный. Если относиться к работе с интересом и любовью, то все получится. Рынок в России есть, и он не маленький. Нужно просто работать и думать о своем клиенте. Вникать в его проблемы и желания, понимать и делать – это и есть маркетинг в бизнес-чартерах. Этим мы и занимались весь год.



Фото: Дмитрий Петроченко