



После новогоднего затишья немного оживились производители, а вслед за ними и многочисленная армия аналитиков. На этой неделе появились первые отчеты по поставкам воздушных судов в 2014 году, и цифры показывают, что ушедший год оказался весьма спорным для отрасли – кто-то увеличил продажи, кто-то снизил, а кто-то топчется на месте. Однако подождем официальных данных GAMA, которые поставят точку.

Продолжается активная подготовка к стартующему в середине апреля Стамбульскому Форуму Деловой Авиации. Со слов организаторов, на берегах Босфора действительно будет «жарко». Многие участники, с которыми нам удалось пообщаться, надеются, что стамбульский саммит поможет найти партнеров не только в Турции, но и на Ближнем Востоке в целом. Для потенциальных партнеров компании готовят не просто презентации своих возможностей, но и наглядно продемонстрируют различные варианты работы в России, обещая помочь коллегам сделать безболезненные шаги на отечественном рынке. Именно России будет посвящена большая часть докладов.

Прекрасно понимая, что наша страна – один из самых перспективных рынков в Старом Свете, многие ближневосточные операторы «стеснены» в своих возможностях, и главным препятствием является политический фактор. Как разделить бизнес и политику и будут рассказывать спикеры. Ожидается участие ключевых фигур в бизнес-авиации, которые и призваны решать столь значимые задачи, давая возможность компаниям заниматься исключительно бизнесом. Свое участие в форуме подтвердил Фабио Гамба, глава ЕВАА, на «подходе» руководители национальных ассоциаций ряда стран.



20 самых популярных европейских FBO

PrivateFly составил рейтинг самых востребованных европейских аэропортов среди частных владельцев бизнес-джетов

стр. 19



ОНФ ищет дорогие чартеры

Эксперты Общероссийского народного фронта провели мониторинг закупок органами исполнительной власти услуг чартерных перевозчиков

стр. 20



Требования к стюардессе в бизнес-авиации

На какие психологические характеристики при выборе стюардессы стоит обратить внимание? Что входит в зону ее ответственности? О каких особенностях пассажиров следует предупредить бортпроводника перед полетом?

стр. 21



Вторичный рынок на подъеме

На протяжении последних месяцев аналитики говорят о фантастическом росте на вторичном рынке бизнес-авиации на фоне определенной экономической нестабильности в целом в мире

стр. 23

ПРЕДСТАВЛЯЕМ СОВЕРШЕННО НОВЫЕ

G500 и G600



Gulfstream

Стабильный год

Компания VIPPORT подвела итоги работы аэропорта «Внуково-3» за 12 месяцев 2014 года. Как сообщили BizavNews в компании, всего за прошлый год было выполнено 19877 рейсов, против 19437 годом ранее. За этот период было обслужено 128370 пассажиров (в 2013 году эта цифра составляла 132648).

На долю международных перелетов пришлось 13910 рейсов, внутренних – 5967 (в позапрошлом году эти цифры соответственно составляли 13720 и 5717 рейсов). Российскими авиакомпаниями в 2014 году было выполнено 3574 рейса, зарубежными – 16303, против 3157 и 16280 рейсов в 2013 году.

В декабре 2014 года через «Внуково-3» выполнено 1526 рейсов и обслужено 7493 пассажира.

В течение прошлого года в аэропорту продолжилось строительство и модернизация ангарного комплек-

са. В итоге, в настоящее время во «Внуково-3» расположен крупнейший ангарный комплекс в Европе, позволяющий всесезонное хранение и обслуживание воздушных судов любых типов, включая АСJ340 и ВВJ767 (18 ангаров, площадью от 96 кв.м. каждый). «Внуково-3» располагает более 210 000 кв.м. перронных площадей.

В наступившем году на территории аэропорта запланировано открытие нового вертолетного комплекса, который был анонсирован осенью 2013 года (в октябре-ноябре 2015 года). Он будет включать в себя взлетно-посадочную площадку, оборудованную светосигнальным и другим необходимым оборудованием, открытые стоянки, на которых смогут разместиться до 10 вертолетов размерности Ми-8, а также четыре ангара, способных вместить в общей сложности 16 вертолетов Ми-8 или 20 вертолетов размерности AgustaWestland AW139. Кроме того, комплекс будет обеспечивать заправку и техническое обслуживание вертолетов. Помимо вертодрома планируется также строительство выставочных площадей, где в будущем будет проходить выставка деловой авиации Jet Expo.

Вертодром планируется расположить на удалении от глissады. Для обеспечения безопасности полетов вертолетов в зоне аэропорта было проведено исследование и разработаны схемы подхода и выхода из зоны аэропорта. Они составлены таким образом, что полеты вертолетов не окажут влияния на схему основного движения воздушного транспорта и пунктуальность выполнения регулярных рейсов, поэтому задержки по прибытию и отправлению вертолетов не прогнозируются. Собственной вертолетной компании у аэропорта не будет. Пользоваться услугами вертодрома, скорее всего, будут потенциальные клиенты аэропорта деловой авиации «Внуково-3». Инвестиции в новый проект составят порядка \$30 млн.



Фото: Дмитрий Петроченко



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

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

Jet Aviation Zurich отчитался по WEF-2015

Компания Jet Aviation Zurich (входит в Jet Aviation Group) сообщила о показателях в дни работы 45-го Всемирного Экономического Форума, проходившего в период с 21 по 24 января в швейцарском Давосе. В 2015 году 45-й Форум принял рекордное число гостей. В дополнение к 1500 представителям бизнеса из свыше 100 стран, в Швейцарию приехали более чем 40 глав государств и правительств, а также свыше 300 министров. Среди гостей ВЭФ 2015 года также были 14 нобелевских лауреатов.

Как сообщают в компании, за этот период FBO компании в аэропорту Цюриха обслужило 582 рейса и 1485 пассажиров, без учета вертолетного трансфера участников в Давос и обратно. За этот же период компания реализовала 890979 литров топлива (Jet A-1 и Avgas 100LL). Впрочем, в 2014 году Jet Aviation Zurich имела совершенно иные цифры – 726 рейсов и 1946 пассажиров, при этом было реализовано 1,1 млн. литров авиационного топлива.

В процессе подготовки к форуму в Jet Aviation получили около 3500 запросов на выполнения рейсов, и каждый запрос прорабатывался исходя из конкретных пожеланий заказчиков.

Как комментирует Моника Бойш, генеральный директор Jet Aviation Zurich и глава FBO Services в регионе EMEA & Asia, в компании полностью удовлетворены своей работой. Изначально планировалось, что компания обслужит несколько меньшее количество воздушных судов. Главной особенностью прошедшего форума, по мнению представителей Jet Aviation, стало увеличение количества «больших» бизнес-джетов, которые внесли определенные коррективы в работу самого аэропорта. «Однако профессионализм персонала смог свести все неудобства для регулярных рейсов к минимуму, а участники и гости форума практически не замечали незначительных изменений в своем «персональном расписании», - говорится в сообщении компании.



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

АВИА ГРУПП НОРД
ДЕЛОВАЯ АВИАЦИЯ

АФТН:
УЛАНУДЪ

АВИА ГРУПП
ГРУППА КОМПАНИЙ

АФТН
УУЕЕАХНЪ

8 800 234 10 01

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

Royal Jet получил второй Global 5000

Ближневосточный оператор Royal Jet, базирующийся в Абу-Даби, в рамках модернизации самолетного парка получил второй бизнес-джет Bombardier Global 5000 (первое воздушное судно оператор ввел в эксплуатацию в ноябре 2014 года). Как отмечают представители компании, новые самолеты канадского производителя станут прямой заменой ныне эксплуатирующихся Gulfstream G300. Ранее, в конце 2014 года, Royal Jet также получил и новый Bombardier Learjet 60XR. Приобретение новой техники – часть бизнес-плана компании, рассчитанного до 2020 года. В течение ближайших десяти лет компания потратит на новые самолеты \$700 млн.

Согласно открытым источникам, Royal Jet объявил о покупке двух Boeing Business Jet (BBJ), которые будут доставлены заказчику в «зеленом» варианте в сентябре и декабре 2015 года. Сейчас Royal Jet опре-

деляется с компанией, которая будет устанавливать интерьеры новых флагманов. В любом случае оператор останется самым крупным эксплуатантом BBJ до получения новых машин (в настоящее время Royal Jet эксплуатирует шесть самолетов).

Как отметил Патрик Гордон, который был назначен главой компании в октябре 2014 года, после ухода «бессменного» руководителя Шейна О'Хара, на широкофюзеляжные лайнеры по-прежнему будет делаться основная ставка. В прошлом году в Royal Jet заявили о возможном приобретении, кроме самолетов Boeing BBJ MAX, также Airbus ACJ Neo и VIP-версии Bombardier CSeries. После заявлений о приобретении четырех новых самолетов компания, скорее всего, возьмет небольшую паузу, и решение о дальнейшей модернизации будет принято ближе к весне 2015 года.



ВЫ ВЫБИРАЕТЕ ЦЕЛЬ.
МЫ ПОЗАБОТИМСЯ ОБО ВСЁМ ОСТАЛЬНОМ.

tyrolean
jet services



» ПРЕВЫШЕ ВСЕХ ОЖИДАНИЙ

НАШ ФЛОТ ACJ:

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

Глава ЕВАА примет участие в работе IBAF-2015

Как стало известно BizavNews, Исполнительный директор Европейской ассоциации деловой авиации (ЕВАА) Фабио Гамба примет участие в работе I Международного Стамбульского Форума Бизнес Авиации, который пройдет с 16 по 19 апреля в Стамбуле. Как ожидается, г-н Гамба выступит со специальным докладом по итогам работы отрасли в 2014 году и прогнозом на текущий год.

В настоящее время организаторы форума проводят активную работу со спикерами, представляющими интересы различных сегментов рынка деловой авиации.



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.

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.

В рамках работы Форума со специальными докладами выступят представители ведущих компаний – провайдеров услуг по организации рейсов деловой авиации, производителей воздушных судов, юридических и консалтинговых компаний.

Для всех участников Форума будет организована экскурсия в аэропорт (General Aviation Terminal), а также тур по Старому городу – Old Town of Istanbul, Басфору и грандиозный гала-прием.

Генеральным информационным партнером выбрано информационное агентство BizavNews.



Bell начнет обучение в Европе

Компания Bell Helicopter объявила о получении сертификата одобренной учебной организации (Approved Training Organization – ATO) от Европейского агентства по авиационной безопасности (EASA). После этого одобрения подразделение Bell Helicopter Training Academy (BTA) имеет право проводить учебные курсы Part-FCL для европейских клиентов, в том числе с использованием пилотажных тренажеров для моделей Bell-407 и Bell-429.

«Сертификация ATO от EASA является важной вехой для Bell Helicopter», - сказал Рэй Ламас, генеральный управляющий подразделения Global Customer Training Bell Helicopter. «Эта сертификация улучшает наши возможности по обеспечению в регионе первоначального обучения и повышения квалификации владельцев Bell-429 и Bell-407 в Европе, и является одним из важнейших шагов к открытию совместного учебного центра с TRU Simulation + Training и Textron Aviation в Валенсии, Испания».

Bell Helicopter является первой организацией за пределами государств-членов EASA, утвержденных в качестве ATO, которая получила право проводить учебные курсы по Part-FCL, в том числе с использованием пилотажных тренажеров Bell-429 и Bell-407. Церемония передачи документов прошла в штаб-квартире EASA в Кельне, Германия.

Одобрение ATO является значительным шагом в планах компании открыть в первом квартале 2016 года региональный учебный центр в Валенсии, Испания, о котором было объявлено в октябре 2014 года. Вертолетный учебный центр Bell открывает в партнерстве с родственными компаниями TRU Simulation + Training и Textron Aviation. Объект планируется открыть с уже сертифицированным по Уровню D от FAA и EASA/ JAA полнопилотажным тренажером Bell-429.

«ЮТэйр» стала владельцем первого в России вертолета EC175

Компания Airbus Helicopters (бывшая Eurocopter) в конце 2014 г. передала перевозчику «ЮТэйр» первый в России вертолет EC175, сообщает издание Aviation Week. Как пояснил ATO.ru информированный источник в отрасли, передача вертолета состоялась только юридически, однако по факту «ЮТэйр» машину пока не получила. Комментарий в самой авиакомпании получить не удалось.

Как говорится в материале Aviation Week, «дополнительные поставки российскому оператору приостановлены в связи с финансовыми сложностями в Российской Федерации».

«ЮТэйр» — один из двух стартовых заказчиков среднего двухдвигательного многоцелевого вертолета. Контракт на 15 машин с опционом еще на 15 был подписан в 2011 г. Он предполагал, что поставки начнутся в ноябре 2014 г. В июле прошлого года команда из шести техников авиакомпания «ЮТэйр» прошла обучение по отработке технического обслуживания EC175.

Второй заказчик, бельгийский оператор Noordzee Helikopters Vlaanderen (NHV), получил два вертолета, став стартовым эксплуатантом нового типа.

Источник: ATO



Фото: JACQUES PANAS

Членство ВАСА значительно выросло

Количество членов в Балтийской авиационной чартерной ассоциации (Baltic Air Charter Association – ВАСА) достигло в 2014 году рекордного уровня – 221 компании. На протяжении прошлого года количество членов росло, достигнув текущей цифры в декабре 2014 года. Как отмечается в сообщении ВАСА, еще более примечательно то, что это происходило в отрасли, которая прошла через ряд сложных лет, и где увеличилось число слияний и поглощений. Это потенциально сокращало количество игроков рынка, что также могло привести к снижению количества членов ВАСА. Ассоциация связывает свой рост с признанием политики и действий ассоциации в отношении стандартов, одобрения брокеров и обучения.

Однако, по мнению ассоциации, еще есть возможности для увеличения числа членов, и ВАСА стремится привлечь европейских и международных брокеров и операторов. Она может давать им сильный отраслевой голос при лоббировании в правительствах и законодательных органах, и подразумевается, что чем больше членов в ассоциации и они более представительны, тем сильнее этот голос.

Председатель ВАСА Тони Коу сообщил: «Очень приятно видеть такие прекрасные результаты и количество членов на столь высоком уровне. Совет ВАСА упорно трудился над разработкой и внедрением политики, актуальной для наших членов. За последний год мы также проводили лоббирование по ряду ключевых вопросов, таких как APD и TOMS, а также одобрили новую программу ARGUS по сертификации чартерных брокеров. При многих положительных индикаторах на 2015 год, я могу заверить настоящих и потенциальных членов ассоциации, что ВАСА будет неустанно работать, чтобы гарантировать представление интересов отрасли организацией в любом случае».

Bombardier начал поставки Challenger 350 в Бразилию

Как стало известно BizavNews, канадский авиапроизводитель Bombardier начал поставки своих новых бизнес-джетов Challenger 350 в Латинскую Америку. Первый самолет (PT-PTR) на этой неделе получил частный клиент из Бразилии.

«За последние несколько лет мы создали конкурентные машины и гордимся тем, что наши клиенты из Латинской Америки проявляют неподдельный интерес к нашей продукции. Наиболее востребованные Learjet 75 и Challenger 350 обязательно найдут здесь новых заказчиков, и по нашим оценкам парк воздушных судов Bombardier будет увеличиваться параллельно тем позитивным экономическим процессам, которые мы наблюдаем сейчас», – комментирует Стефан Лерой, региональный вице-президент Bombardier по продажам в странах Латинской Америки.

Согласно прогнозу Bombardier, в ближайшие 20 лет в

регион будет поставлено 2130 новых бизнес-джетов. Основные причины – рост экономики и увеличение количества очень состоятельных людей в регионе (по данным того же Bombardier в 2013/14 гг. рост миллиардеров в регионе составил порядка 54%), а также адекватная политика местных авиационных регуляторов по либерализации бизнес-перевозок.

Challenger 350 был впервые представлен широкой публике в мае 2013 года на женеvской выставке EBACE. Новый бизнес-джет получил новые, более мощные двигатели Honeywell HTF7350, каждый из которых имеет тягу 7323 фунта. Внешне новый самолет можно отличить по пассажирским иллюминаторам, которые стали больше, и новым, «скошенным» законцовкам крыльев. Расчетная дальность полета Challenger 350 с восемью пассажирами на скорости 0,8 Маха составляет 3200 морских миль (5926 км). Максимальная скорость полета – 0,82 Маха.



Летом Nextant G90XT полетит в Европу

Британский бизнес-оператор SaxonAir, назначенный эксклюзивным торговым представителем Nextant Aerospace в Великобритании, Нормандских островах, на острове Мэн и в Ирландии, сообщает о высоком интересе со стороны потенциальных покупателей на «новый» турбовинтовой самолет Nextant G90XT, особенно после его первых тестовых полетов.

По словам Калеба Уайтхеда, руководителя по продажам SaxonAir, летом текущего года, сразу же после программы летных испытаний и сертификации, будет организован большой европейский тур G90XT с демонстрационными полетами. Какие именно страны войдут в европейский вояж G90XT пока не известно. Но уже сейчас компания активно пред-

лагает модернизацию клиентского C90 с заводской гарантией на два года за \$ 2 млн.

В начале января 2015 года американский производитель Nextant Aerospace впервые поднял в воздух свой первый турбовинтовой самолет G90XT. «Мы ожидаем, что программа летных испытаний займет около шести недель, сертификацию мы планируем пройти в конце марта, начале апреля», - говорит президент Nextant Шон МакГью. 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».



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



Airbus Helicopters отчитался за 2014 год

27 января европейский вертолетостроитель Airbus Helicopters провел пресс-конференцию по итогам работы в 2014 году. Прошлый год стал для компании беспрецедентным в плане количества сертификаций новых вертолетов. Также 2014 год стал первым годом для Airbus Helicopters с новым именем и полной интеграцией в Airbus Group.

В 2014 году Airbus Helicopters поставил 471 единицу гражданских, ведомственных и военных вертолетов и получил 402 чистых заказа. В 2012 и 2013 годах было поставлено 475 и 497 машин, соответственно.

По словам генерального директора Airbus Helicopters, в прошлом году произошло существенное изменение в структуре поставок – передано заказчикам много тяжелых вертолетов, которые востребованы на рынке в данный момент. И эта тенденция продолжится в течение нескольких последующих лет. При этом он указывает, что общий объем поставок в 2008 году – самом сильном году компании за последние восемь лет – в общей сложности 588 вертолетов, и примерно 50% из них были легкими однодвигательными вертолетами.

В поставках всех вертолетов в целом по рынку в прошлом году Airbus Helicopters имеет наибольшую долю в гражданском и ведомственном сегментах – 44%, а четвертый по величине сегмент военных вертолетов – 11%.

В 2014 году компания достигла сертификации и ввода в строй трех новых вертолетов: 7-тонный EC175 и средние EC145 T2 и EC135 T3/P3. Также компания значительно продвинулась в разработке новых про-

дуктов, и в 2015 году ожидается первый полет среднего двухмоторного вертолета следующего поколения H4, который будет анонсирован 3 марта на выставке Heli-Expo. Таким образом, вертолетостроитель подстраивает свою продуктовую линейку к реалиям мирового рынка вертолетов.

«2015 год должен стать периодом стабилизации всей нашей отрасли», - объяснил Фори. «В этом контексте Airbus Helicopters будет продолжать свою трансформацию, работать с нашими клиентами, предлагая им предсказуемые и подходящие вертолеты для их требовательных задач».

Итоги 2014 года

- Гражданская продукция заняла 52% от консолидированного оборота, а оборонная – 48%;
- Производственная деятельность Airbus Helicopters принесла 58% консолидированного оборота, а остальные 42% пришлось на услуги;
- 54% консолидированного оборота пришлось на Европу, Ближний Восток и Африку, 27% - на Америки и 19% - на Азиатско-Тихоокеанский регион

402 чистых заказа в 2014 году распределены по моделям следующим образом:

- EC120/Еcureuil/Fennec/EC130: 176
- EC135: 43
- EC145: 115
- Dauphin/Panther/EC155 семья: 28
- EC175: 8
- Super Puma/Cougar EC225/EC725: 32


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

*двойте о бизнесе

 **AIRBUS**
HELICOPTERS

VistaJet открыла штаб-квартиру в Нью-Йорке

Швейцарская VistaJet открыла свою североамериканскую штаб-квартиру в престижном районе Нью-Йорка – Сохо. Главой подразделения VistaJet US назначен Рон Силверман.

О своих планах работы в США компания VistaJet рассказала в сентябре 2013 года, и уже в марте 2014 года оператор планировал начать полеты в стране с весьма внушительным парком воздушных судов, включающим 12 самолетов Bombardier Global. Стратегическим партнером VistaJet в США стали компании Jet Aviation Flight Services (американская дочка Jet Aviation Group) и Wheels Up. В рамках NBAA-2014 компании VistaJet и Jet Aviation Flight Services объявили о создании совместного предприятия. Основным бизнесом партнеров станет продажа блок-часов и выполнение чартеров.

Комментируя выход на американский рынок, глава VistaJet Томас Флор приоткрыл детали проекта еще

летом прошлого года: «Операции в США будут осуществляться через Jet Aviation, также нашим новым партнером в проекте станет глава компании Wheels Up Кенни Дихтер, со своей уникальной концепцией долевого владения. Первоначальная цель VistaJet на американском рынке – продажа 5000 летных часов для 12 самолетов или около 40 клиентов в первый год работы.

Первоначально наш американский парк, управляемый Jet Aviation, будет состоять из 12 бизнес-джетов Bombardier Global. В долгосрочной перспективе, в течении пяти-десяти лет, мы планируем увеличить флот до 50 самолетов». Кенни Дихтер считает, что планы VistaJet весьма реальны и продажа каждому клиенту не менее 100 блок-часов – это минимум, на который европейский оператор может рассчитывать. По мнению г-на Дихтера, средняя продажа будет составлять около 150 блок-часов.



Фото: Дмитрий Петроченко

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 кейтеринговых 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

Доверие инвесторов под сомнением

Доверие инвесторов к Bombardier Inc. было поставлено под сомнение после того, как производитель приостановил свою программу Learjet 85 и сильно снизил финансовый прогноз, пишет Financial Post. После такого заявления акции компании резко упали, а финансовые аналитики заговорили о состоянии ликвидности компании.

По сообщению Bombardier, на такое решение повлиял «слабый рыночный спрос». Данный шаг приведет к списанию в убыток \$ 1,4 млрд. и увольнению приблизительно 1000 сотрудников на заводах компании в г. Вичита, штат Канзас, и Керетаро, Мексика.



В четверг, 15 января, на фондовой бирже в Торонто во второй половине дня акции компании упали более чем на 22% до многолетнего минимума в \$ 3,21 при необычно большом объеме торгов в почти 58 млн акций.

Bombardier также сократил свой финансовый прогноз на 2014 год, заявив, что в обоих подразделениях финансовые результаты будут на один процентный пункт ниже, чем прогнозировалось в течение всего года. Компания также предупредила, что операционный денежный поток – давняя проблема для аналитиков, которые следят за компанией – также будет ниже прогнозов. На конец года свободные средства компании составили \$ 3,8 млрд., что, по мнению аналитиков, довольно мало для компании с таким количеством капиталоемких проектов, как Bombardier. При этом, компания сообщает о достаточности собственных средств для завершения нынешних авиационных программ.

После этой новости рейтинговые агентства дали понять, что риски Bombardier выросли, и в настоящее время она оценивается как компания неинвестиционного уровня. И эти сообщения еще больше обвалили акции Bombardier, которые снизились на 26,5% в течение двух торговых дней, а сейчас опустились на 32% с начала года.

Все это означает, что у Bombardier в этом году нет права на ошибки. Дополнительные задержки ключевой для компании программы CSeries могут привести к серьезным проблемам в сборе средств для компании в будущем, что может поставить под удар проект Global 7000/8000.

Bombardier выпустит финансовый отчет за четвертый квартал и за 2014 год 12 февраля.

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.



География расширяется

Jet Aviation Geneva (дочернее подразделение Jet Aviation), крупнейший провайдер услуг по ТОиР, получил одобрения авиационных властей Азербайджана, Канады, Сан-Марино и Гернси на техническое обслуживание, включая переоборудование, воздушных судов, занесенных в национальные регистры. Как сообщают в компании, сертификация подтвердила, что техническая станция Jet Aviation Geneva удовлетворяет требованиям, предъявляемым к производственным процедурам и системе качества, обеспечивающим высокий и единый уровень безопасности полетов.

Комментируя получение нового сертификата, в Jet Aviation Geneva надеются и на то, что в ближайшее время смогут помимо технического обслуживания начать предлагать потенциальным клиентам и принципиально новые услуги в сфере переоборудования интерьеров, установки дополнительного оборудования, включая навигационное и развлекательное.

С получением новых сертификатов, Jet Aviation Geneva превратилась в ведущего игрока на рынке ТОиР бизнес-джетов. Ранее компания была сертифицирована авиационными властями Арубы, Бермуд, Объединенных Арабских Эмиратов, Саудовской Аравии, Каймановых островов, Камеруна и Маврикия в дополнение к EASA и FAA.

Ангарный комплекс Jet Aviation Geneva, расположенный в аэропорту Женевы, имеет общую площадь в 5600 кв.м. и позволяет вмещать самолеты различных типов и пассажироместимости, вплоть до BVJ. Здесь же расположены и офисные помещения, включающие дизайн-ателье для производства и демонстрации возможных вариантов интерьеров бизнес-джетов.

Европейские Falcon 7X отремонтируют в Дубай

Провайдер услуг ТОиР Jet Aviation Dubai (дочернее подразделение Jet Aviation) сообщает о получении сертификата EASA Part 145 на обслуживание Dassault Falcon 7X, зарегистрированных в Европе, с расширением рейтингов обслуживания. Сертификация подтвердила, что техническая станция Jet Aviation Dubai удовлетворяет требованиям, предъявляемым к производственным процедурам и системе качества, обеспечивающим высокий и единый уровень безопасности полетов. Аналогичные сертификаты имеют «дочки» в Тетерборо, Гонконге и Женеве. Falcon 7X – самый популярный бизнес-джет в странах Персидского Залива, однако большая часть частных бортов зарегистрирована в Старом Свете.

Ранее компания получила европейский сертификат и на другие модели французского производителя,

включая F900EX Easy, F900DX, F2000, F2000EX Easy и F2000DX, позволяющий проводить оперативное и периодическое техобслуживание.

Комментируя получение нового сертификата, в Jet Aviation Dubai надеются и на то, что в ближайшее время смогут помимо технического обслуживания предложить потенциальным клиентам и услуги в сфере переоборудования интерьеров, установки дополнительного оборудования.

«Мы получили очередное подтверждение того, что работа наших специалистов отвечает самым высоким международным стандартам качества, обеспечивает безопасность полетов и удобство для владельцев самолетов и операторов деловой авиации», - комментирует Харди Будши, вице-президент Jet Aviation Dubai.



Фото: Дмитрий Петроченко

Dassault снизил показатели

Компания Dassault Aviation выпустила отчет по поставкам и заказам в 2014 году. Согласно данным производителя, в прошлом году было поставлено 66 бизнес-джетов Falcon, по сравнению с 77-ю в 2013 году. Всего Dassault Aviation в 2014 году получила доход, включая поставку военных самолетов и оказание услуг, в размере €3,68 млрд. (\$ 4,18 млрд.), что на 20% меньше, чем в 2013 году.

В отличие от уровня доходов в прошлом году, общий объем заказов в 2014 году составил €4,64 млрд. (\$ 5,27 млрд.), что на 11% больше, чем в 2013 году. На церемонии торжественной выкатки нового бизнес-джета Falcon 8X в декабре 2014 года генеральный директор Dassault Falcon Джон Розанваллон сказал, что 2014 «станет хорошим годом». В течение первых трех кварталов компания получила заказы на 67 бизнес-джетов Falcon, что больше, чем за весь 2013 год. Скорее всего, глава производителя имел в виду именно рост уровня заказов на бизнес-джеты, а не продажи.

Однако не все регионы мира внесли одинаковый вклад в этот рост. Так, например, на страны БРИК (Бразилия, Россия, Индия и Китай) приходится лишь около 15 процентов продаж. А Китай в этом году, по мнению Джона Розанваллона, стал разочарованием для всех производителей бизнес-джетов. «В отличие от этих регионов, США «наконец проснулись», а продажи в Северной Европе были «удовлетворительными», - сказал он.

По состоянию на 31 декабря в портфеле заказов находился 121 бизнес-джет Falcon. Полный финансовый отчет производитель выпустит 11 марта.

Интерес к новым Citation растет

Концерн Textron Inc. 28 января 2015 года сообщил о результатах четвертого квартала и за весь 2014 год. В состав корпорации входят авиапроизводители Cessna Aircraft, Beechcraft (Textron Aviation) и Bell Helicopter. Как сообщается в отчете корпорации, в четвертом квартале 2014 прибыль на одну акцию составила \$0,76, что на 26,7% выше показателя прошлого года – \$0,60. Общая квартальная выручка компании составила \$ 4,1 млрд., по сравнению с \$3,5 млрд. в четвертом квартале 2013 года. Beechcraft, который был приобретен в марте 2014 года, внес вклад в доход компании в размере \$556 млн. Квартальная прибыль концерна составила \$398 млн., что на \$91 млн. больше, чем в том же периоде 2013 года.

«В целом, у нас был сильный четвертый квартал с ростом доходов в подразделениях Textron Aviation, Textron Systems и Industrial, выраженным двузначными цифрами», - говорит председатель и главный исполнительный директор Textron Скотт С. Доннелли. «В оперативном отношении, мы достигли улучшения квартальной рентабельности по сравнению с прошлым годом в Textron Aviation, Bell и Industrial и твердых денежных поступлений во всех наших подразделениях».

Также глава Textron отметил заметно больший интерес клиентов к новым бизнес-джетам, чем год назад, и довольно хорошие продажи подержанных самолетов.

Textron прогнозирует в 2015 году получить доход в размере \$14,4 млрд. и прибыль на одну акцию от \$2,30 до \$2,50.

Textron Aviation

Доходы в Textron Aviation выросли на \$487 млн., до \$1,52 млрд., на что повлияло приобретение Beechcraft. В четвертом квартале Textron Aviation поставила 55 новых бизнес-джетов, по сравнению с 63-я самолетами в прошлом году, и 41 турбовинтовой King Air (в прошлом году Beechcraft поставил 51 King Air). По итогам 12 месяцев 2014 года компания поставила 159 бизнес-джетов Citation и 123 King Air (в 2013 году поставлено 140 Citation и 125 King Air).

Textron Aviation получил квартальную прибыль в размере \$130 млн. по сравнению с \$33 млн. в Cessna годом ранее.

Объем портфеля заказов Textron Aviation на конец 2014 года составил \$1,4 млрд., оставшись на уровне третьего квартала.

Bell Helicopter

Квартальные доходы Bell уменьшились на \$304 млн., до \$1,071 млрд., что вызвано снижением поставок V-22 и коммерческих вертолетов.

Вертолетостроитель поставил 7 V-22 и 7 H-1, по сравнению с 13 V-22 и 6 H-1 в прошлом году. В четвертом квартале 2014 года поставлено 57 коммерческих вертолетов, по сравнению с 75 машинами в прошлом году. По итогам 2014 года Bell поставил 178 коммерческих вертолетов, по сравнению со 213 машинами в 2013 году.

Объем портфеля заказов Bell на конец 2014 года составил \$5,5 млрд., показав рост на \$192 млн. по сравнению с концом третьего квартала.

Gulfstream укрепился в Бразилии

Сервисный центр Gulfstream Aerospace в бразильском Сорокаба получил сертификат Part 145 американских авиационных властей (FAA). Таким образом, специалисты Gulfstream в Бразилии допущены до проведения технического обслуживания бизнес-джетов, зарегистрированных в США. В настоящее время в сертификат внесены следующие модели: семейство GV, в том числе G550; семейство GIV, в том числе G450; G200, G150, G100 и GIII. G650 и G280 добавят в сертификат в середине 2015 года. До настоящего момента Gulfstream имел возможность обслуживать лишь «местные» бизнес-джеты – соответствующие одобрение было получено от авиационных властей страны в 2012 году.

Сервисный центр Gulfstream Brazil расположен примерно в 60 милях (97 километрах) от Сан-Паулу и включает в себя ангар площадью 24000 квадратных футов (2230 кв. м.), где могут разместиться 4-6 самолетов. Также здесь расположены офисы общей площадью 8000 квадратных футов (743 кв. м.) и склад запасных частей площадью 3000 квадратных футов (279 кв. м.). Персонал центра включает девять сертифицированных техников по ремонту и обслуживанию бизнес-джетов. Склад запасных частей «укомплектован» на \$8 млн.

Клиентам компании доступен любой сервис, включая ремонт любого оборудования и любой сложности, а также услуги по комплектации (ремонту) пассажирского салона. Компания и в будущем будет расширять свои сервисные центры и строить новые.

В Бразилии с 2009 года парк Gulfstream вырос с 14 до 40 самолетов. По мнению аналитиков, столь бурной популярности самолетов американского производителя способствуют несколько факторов, главный из которых – сервисная поддержка.

FL Technics Jets подписала индийский контракт

Литовская компания FL Technics Jets сообщает о начале сотрудничества в области ТОиР (планер, двигатели, шасси, ВСУ, а также другие компоненты) с индийской B. G. Shirke Construction Technology Pvt. Ltd., которая эксплуатирует собственный парк воздушных судов в интересах корпорации (пять самолетов, включая два Hawker 800XP). В соответствии с контрактом, FL Technics Jets будет также предоставлять индийским партнерам необходимое количество запасных частей.

«Ни для кого не секрет, что Индия является одним из самых быстрорастущих рынков деловой авиации в мире. Более половины зарегистрированных самолетов в стране – Hawker, Challenger и Cessna (данные типы входят в портфолио литовской компании, прим. BizavNews). B. G. Shirke Construction Technology Pvt. Ltd – наш первый индийский партнер, и мы благодарны им за выбор. В FL Technics Jets искренне надеются, что наше сотрудничество станет взаимовыгодным и в будущем мы будем продолжать работу

и по другим проектам», - комментирует Дарюс Шалуга, генеральный директор FL Technics Jets.

Компания FL Technics Jets специализируется на техническом обслуживании и ремонте воздушных судов деловой авиации. Компания FL Technics Jets предоставляет услуги по линейному и базовому техническому обслуживанию самолетов типа Hawker Beechcraft 700/750/800/800XP/850XP/900XP, Bombardier CRJ100/200/300 и Bombardier Challenger 850, а также предлагает решения по переоборудованию салонов самолетов, обслуживанию двигателей, поставке запчастей, чистке самолета, конвертации воздушных судов, поставке авиационных масел и жидкостей и обслуживанию наземного вспомогательного оборудования. FL Technics Jets также является первым в Восточной Европе, России и СНГ авторизованным сервисным центром наземного вспомогательного оборудования американской компании Tronair.



СЛО сделал выбор в пользу отечественного

Специальный летный отряд «Россия» (СЛО «Россия»), которому доверена перевозка Президента и первых лиц государства, уже в конце наступившего года получит первый самолет Sukhoi Superjet 100 (заказ на две машины был сделан в конце 2014 года, стоимость сделки составляет 2,837 млрд руб.). Вместе с этим, воздушные суда иностранного производства будут постепенно выводиться из состава «России». Об этом в интервью РИА Новости рассказал управляющий делами Президента РФ Александр Колпаков.

По словам Колпакова, обновление авиапарка специального летного отряда «Россия» ведется постоянно. Ежегодно поступает три-четыре новых машины. В целом можно сказать, что за последние полтора десятилетия авиапарк специального летного отряда практически полностью обновлен. Выводятся из

эксплуатации воздушные суда типа Ил-18, Ил-62, Ту-134, Ту-154, Як-40. Им на смену пришли Ил-96, Ту-204, Ту-214, Ан-148.

«Недавно заключен контракт на приобретение Sukhoi Superjet 100. Ожидается, что эта машина поступит к нам уже к концу года. На предстоящее пятилетие Правительством РФ утверждена соответствующая программа плановой замены воздушных судов по истечении определенного календарного срока эксплуатации. Естественно, приоритет — продукция отечественного авиапрома. А воздушные суда иностранного производства будут постепенно выводиться из состава «России», — комментирует г-н Колпаков.

SSJ-100 для СЛО «Россия» будут выполнены в трехклассной компоновке, рассчитанной на размещение

59 пассажиров. В первом салоне разместят два кресла повышенной комфортности для главных пассажиров. Во втором и третьем салонах расположатся бизнес- и экономический классы вместимостью 12 и 45 кресел соответственно.

По данным Федерального агентства воздушного транспорта (Росавиации) на сентябрь 2014 г., флот СЛО (сертификат эксплуатанта 530) состоял из 19 вертолетов (4 AW139 и 15 Ми-8МТВ), а также 36 самолетов (2 A319, 2 Falcon 7X, 3 Ан-148, 8 Ил-96, 4 Ту-134, 2 Ту-154, 2 Ту-204, 10 Ту-214 и 3 Як-40).

Что же касается зарубежной техники, то ее возраст позволяет эксплуатацию на протяжении большого количества времени. Так, ACJ319 (RA-73025 и RA-73026) были получены в середине 2012 года, Dassault Falcon 7X (RA-09007 и RA-09009) в 2010 году, поставки вертолетов AW139 (RA-01972, RA-01981, RA-01982, RA-01995) осуществлялись в период 2011-13 гг.

Напомним, что Федеральное государственное бюджетное учреждение «Специальный летный отряд «Россия» Управления делами Президента Российской Федерации оказывает услуги по обеспечению и выполнению авиационных перевозок Президента Российской Федерации, вновь избранного и не вступившего в должность Президента Российской Федерации, Председателя Правительства Российской Федерации, Председателя Совета Федерации Федерального Собрания Российской Федерации, Председателя Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации, Председателя Конституционного Суда Российской Федерации, Генерального прокурора Российской Федерации, Председателя Следственного комитета Российской Федерации, Руководителя Администрации Президента Российской Федерации и Министра иностранных дел Российской Федерации.



Фото: Дмитрий Петроченко

Boeing выиграл тендер на поставку Air Force One

В среду министерством ВВС США было распространено заявление министра ВВС Деборы Ли Джеймс из которого следует, что новым самолетом президента США станет Boeing 747-8, сообщает ИТАР-ТАСС. «Президентский самолет – это один из самых заметных символов США, а также офис президента. Boeing 747-8 – единственный из всех производимых в стране, который полностью подходит для этого, отвечает всем требованиям, выполнение которых необходимо для обеспечения работы главы государства», - сказала Джеймс.

Среди прочего министр ВВС отметила наличие четырех двигателей и широкого фюзеляжа. В конкурсе на право стать «Бортом номер один» также принимал участие лайнер A380 компании Airbus. Окончательная цена закупки самолета пока не определена,

поскольку военным еще предстоит обсудить с Boeing ряд технических деталей.

Сейчас глава Белого дома в качестве своего самолета использует Boeing 747, имеющий обозначение VC-25. По словам Джеймс, он прекрасно выполнял свою функцию, «но пришло время обновить технику».

Выпущенные два самолета VC-25 с бортовыми номерами 28000 и 29000 являются ранней модификацией Boeing 747-200В, но с пилотажным оборудованием и двигателями от Boeing 747-400ER. Несмотря на то, что формально название «Борт номер один» относится к самолету только в тот момент, когда президент США находится на борту, нередко этот термин применяется для VC-25 в целом. VC-25 часто работают в связке с Marine One — вертолетом, который достав-

ляет президента США в аэропорт в обстоятельствах, когда наземный транспорт для этого не пригоден. В случае, если на борту присутствует первая леди или вице-президент США, но не сам президент, самолету присваивается кодовое обозначение «Air Force One Foxtrot».

Несмотря на то, что VC-25, как и обычный Boeing 747, имеет 3 палубы общей площадью 370 кв.м., внутренние помещения были переделаны для президентских нужд. VC-25А способен преодолевать 12600 км без дозаправки и может вмещать более 70 пассажиров. Каждый VC-25А стоит приблизительно \$325 млн.

Что же касается Boeing 747-8, то американский производитель уже предлагает бизнес и корпоративные версии, правда при этом самолет поставляется в «зеленом» варианте, а дальше заказчик сам выбирает себе провайдера по кастомизации.

Площадь «классического» салона 747-8 Intercontinental VIP-модификации составляет 4786 квадратных футов (444,6 квадратных метров). Данный самолет может быть оснащен системой AeroLoft производства Greenpoint Technologies, которая располагается над основным отсеком, между верхней палубой и хвостовой частью, создавая дополнительные 393 квадратных фута (36,5 квадратных метров) пространства в салоне. Установка системы AeroLoft производится специалистами Boeing Global Transport & Executive Systems (GTES) в городе Вичита, штат Канзас.

Самолет способен перевозить до 100 пассажиров, а дальность его полета составляет 8840 морских миль (16372 км). Boeing 747-8 обеспечивает значительное сокращение расхода топлива и вредных выбросов, а также создает на 30% меньше шума по сравнению со своим предшественником 747-400. Boeing 747-8 является самым быстрым гражданским самолетом в своем классе со стандартной скоростью 0,86 М.



Gulfstream увеличил поставки

28 января 2015 г. корпорация General Dynamics отчиталась за четвертый квартал и за весь 2014 год. В авиационное подразделение корпорации входят производитель бизнес-джетов Gulfstream Aerospace и провайдер услуг деловой авиации Jet Aviation.

General Dynamics сообщает, что в четвертом квартале 2014 года общая выручка корпорации составила \$8,362 млрд., что на 3,9% больше, чем в том же периоде прошлого года. Операционная прибыль за этот период выросла на 15,5%, до \$1,067 млрд. Чистая прибыль также выросла на 41,6%, до \$ 701 млн., или \$ 0,19 на одну акцию, по сравнению с прибылью в \$495 млн., или \$1,76 на акцию за тот же период 2013 года.

По итогам 2014 года корпорация заработала \$30,852 млрд. и получила чистую прибыль \$2,533 млрд. или \$7,83 на одну акцию.

По результатам работы в четвертом квартале 2014 года авиационный сегмент корпорации, в который

входят Gulfstream Aerospace и Jet Aviation, получил выручку в размере \$2,24 млрд., что на \$105 млн. больше (+4,9%), чем в четвертом квартале 2013 г. (\$2,135 млрд.). А доход за весь 2014 г. составил \$8,649 млрд., что на 6,5% больше, чем за прошлый год. Квартальная операционная прибыль подразделения выросла на \$64 млн. и составила \$412 млн. (+18,4%), а за весь год прибыль увеличилась на 13,8%, до \$1,611 млрд. В итоге, квартальная рентабельность подразделения составила 18,4% (в четвертом квартале 2013 года этот параметр был на уровне 16,3%), а за весь 2014 год – 18,6% (за прошлый год – 17,4%).

На конец 2014 года общий объем портфеля заказов авиационного подразделения General Dynamics составил \$15,966 млрд. Этот показатель на \$2 млрд. больше, чем на конец третьего квартала 2014 года (\$13,924 млрд.), и примерно на том же уровне, что и годом ранее (\$15,622 млрд.).

«Активность по заказам в четвертом квартале была устойчивой, как и следовало ожидать после анонса

двух новых самолетов G500 и G600, которые были обнародованы в ноябре, и консолидированный портфель заказов, твердых и потенциальных контрактов, имеет весьма значительную стоимость», - сказала генеральный директор General Dynamics Феба Новакович. «Даже если бы мы проигнорировали заказы на два наших новых самолета, общее количество заказов на текущую производственную линейку в этом году было самым высоким».

«Сейчас окно поставок по G650 сократилось – теперь чуть менее трех лет, и продажи флагмана компании усиливаются, а также находятся на подъеме заказы на среднеразмерный G280», - отмечает Новакович. «Спрос на G450 и G550 несколько замедлился, но незначительно. И мы продолжаем видеть устойчивый интерес на них, прежде всего в Северной Америке, с некоторым ростом в Азии и на Ближнем Востоке. В целом, это был очень хороший год для авиационного подразделения».

Производство Gulfstream в четвертом квартале и за весь 2014 г.



	Четвертый квартал		Двенадцать месяцев	
	2014	2013	2014	2013
“Зеленые” поставки				
Большие самолеты	28	27	115	110
Средние самолеты	10	13	29	29
ВСЕГО	38	40	144	139
Оборудованные самолеты				
Большие самолеты	33	34	117	121
Средние самолеты	9	7	33	23
ВСЕГО	42	41	150	144
Поддержанные самолеты	-	2	3	11

Marshall Aviation открыл FBO в Бирмингеме

Marshall Aviation Services, входящая в корпорацию Marshall Aerospace and Defence Group (Marshall ADG), сообщает об открытии нового комплекса по обслуживанию рейсов деловой авиации в аэропорту Бирмингема. Согласно данным компании, Marshall Aviation Services заключил договор долгосрочной аренды земли с администрацией аэропорта и практически закончил работы по строительству терминала и ангарного комплекса.

В соответствии с планом своего развития Marshall Aviation Services вводит в эксплуатацию новый пассажирский терминал площадью в 4000 кв.м. и ангар для всепогодного хранения воздушных судов (2500 кв.м.), рассчитанный на самолеты класса Gulfstream G550 и Bombardier Global. Комплекс оснащен соб-

ственными стоянками для любых типов бизнес-джетов, включая самолеты, которые базируются в аэропорту на постоянной основе. Речь идет о компаниях Cello Aviation и FlairJet. Топливным партнером Marshall Aviation Services традиционно выступил Avfuel.

Birmingham Airport – седьмой по величине аэропорт в Великобритании. Он работает круглосуточно, и проблем с получением слотов у операторов нет. К тому же Birmingham Airport принимает любые типы воздушных судов, располагая «серьезной» ВПП в 3052 метра. В Marshall Aviation Services неоднократно подчеркивали, что Бирмингем – промышленное сердце Великобритании и второй самый посещаемый город за пределами столицы. Именно здесь сосредото-

чены британские автомобильные гиганты и крупные финансовые корпорации. Город неоднократно принимал крупнейшие международные выставки, форумы, а также спортивные мероприятия. Годовой оборот города в прошлом году составил £20 млрд.

Новый FBO находится всего в пяти минутах езды от Национального выставочного центра и недавно открытого комплекса Resorts World Casino. «По этой причине наши клиенты, среди которых представители крупного бизнеса, спорта, знаменитые артисты и просто путешественники, будут иметь прекрасную возможность достаточно быстро добираться до основных мест в городе, включая International Convention Centre, Symphony Hall и National Indoor Arena (теперь Barclaycard Arena). Уже скоро аэропорт Бирмингема будет связан и с Лондоном, куда будет проложена высокоскоростная железнодорожная линия HS2 (время в пути 32 минуты). Но уже сейчас мы предлагаем вертолетный трансфер в столицу», – комментируют в компании.

В Marshall Aviation Services делают определенную ставку и на пассажиров, которые прилетают из стран АТР и Ближнего Востока, а также США, и планируют посещения, помимо Великобритании, других европейских государств. «Наши клиенты – обязательно владельцы бизнес-джетов. Все чаще мы замечаем, что доля пассажиров первого и бизнес-классов, которые раньше пользовались услугами операторов деловой авиации, растет. Особенно это заметно на дальнемагистральных направлениях, например – Пекин, Шанхай, Токио, Бангкок, Лос-Анджелес, Лас-Вегас или Йоханнесбург. Прилетая в Бирмингем, клиенты получают возможность получить относительно дешевые перелеты внутри Европы, но уже на бизнес-джетах. Мы прогнозируем, что доля таких клиентов будет расти уже в этом году», – комментирует глава Marshall Aviation Services Стив Джонс.



20 самых популярных европейских FBO

Крупнейший в Великобритании онлайн-сервис бронирования самолетов и вертолетов бизнес-авиации PrivateFly, который постоянно балует читателей интересными исследованиями, подготовила очередной рейтинг 20-ти самых востребованных европейских FBO для частных владельцев в 2014 году (в опросе не участвовали операторы), который был подкреплен и данными Eurocontrol.

Как отметили респонденты, принципиальных отличий при полете в крупный международный аэропорт или удаленный аэродром практически не существует. Деловые перевозки в Европе уже давно стали самостоятельным сегментом, и из года в год инфраструктура для обслуживания бизнес-рейсов становится все более адаптированной под частных клиентов. При этом тип воздушного судна все чаще вообще не имеет никакого значения. Сейчас в Старом Свете эксплуатируются более 3000 частных самолетов (так

или иначе подходящих под название «бизнес-джет», прим. BizavNews), еще 300 самолетов принадлежат операторам.

Европейский трафик сильно зависит от сезона, и есть ряд регионов, которые делают «годовой план» в течение трех-четырех месяцев. Как пример, испанские/итальянские Ибица или Олбия, или же традиционно «зимние» Самедан, Шамбери или Сион. В случае прилета в эти аэропорты лучше заняться планированием своего путешествия заранее, особенно если актуален вопрос паркинга воздушного судна. Однако подавляющее число европейских аэропортов наблюдают достаточно стабильный спрос на полеты в течении всего календарного года.

Самым оживленным, по данным PrivateFly, в прошлом году стал парижский Ле-Бурже, через который «прошло» более 50000 рейсов. Лондонские аэро-

порты суммарно обслужили 82946 рейсов. Самым популярным направлением 2014 года можно смело назвать Париж – Женева.

А вот Ницца, вернее Nice Cote D'Azur, немного «просел», опустившись на третье место, пропустив вперед Женеву. Здесь и не скрывают, что виной стал резкий отток российских клиентов.

20 самых оживленных бизнес-аэропортов Европы

	Аэропорт	Кол-во рейсов
1	PARIS LE BOURGET	51 186
2	GENEVA	35 484
3	NICE COTE D'AZUR	31 474
4	LONDON LUTON	27 718
5	MOSCOW VNUKOVO	24 758
6	ZURICH	24 100
7	LONDON FARNBOROUGH	22 496
8	MILAN LINATE	20 310
9	ROME CIAMPINO	17 344
10	VIENNA SCHECHAT	15 942
11	MUNICH MUNCHEN	13 708
12	STUTTGART	13 246
13	CANNES MANDELIEU	12 906
14	LONDON BIGGIN HILL	11 748
15	BERLIN SCHOENEFELD	11 588
16	MADRID BARAJAS	11 388
17	LONDON OXFORD	10 564
18	LONDON RAF NORTHOLT	10 420
19	PRAGUE VACLAV HAVEL	10 274
20	KIEV ZHULIANY	9 886



ОНФ ищет дорогие чартеры

Эксперты ОНФ провели мониторинг закупок органами исполнительной власти услуг чартерных перевозчиков. Несмотря на общее сокращение подобных дорогостоящих закупок в регионах, абсолютный рекорд поставил Ямало-Ненецкий автономный округ, чиновники которого хотят потратить в 2015г. на эти цели 300 млн руб. Подобные планы в нынешних экономических условиях идут вразрез с задачей последовательной экономии бюджетов, поставленной президентом РФ Владимиром Путиным, считает сопредседатель Центрального штаба ОНФ, куратор проекта «За честные закупки» Александр Бречалов.

Эксперты антикоррупционного проекта ОНФ «За честные закупки» проанализировали расходы региональных бюджетов на чартерные перевозки в 2015г. Данный рейтинг расточительности стал уже третьим по счету, два предыдущих были обнародованы в январе и октябре 2014г. В целом, как отмечают аналитики, наблюдается постепенное снижение бюджетных трат на чартерные авиаперевозки – ряд участников прошлых рейтингов сократили расходы или совсем отказались от них. Однако в перечне самых расточительных появились новые фигуранты.

Так, лидером нового рейтинга стал Ямало-Ненецкий автономный округ. Управление делами правительства региона разыгрывает два тендера на оказание услуг в 2015г. по осуществлению воздушных перевозок на 300 млн руб. Данная сумма стала абсолютным рекордом для рейтингов расточительности ОНФ - ранее первенство в тратах на запланированные чартерные перелеты было у Вологодской области с суммой в 86 млн руб., затем у Сахалинской области - 44 млн руб.

Примечательно, что для комфортабельного передвижения руководство ЯНАО, согласно конкурсной документации, планирует заказывать самолеты повы-

шенной вместимости Airbus A-320 (не менее 164 пассажирских мест, из которых 8 бизнес-, 156 эконом-класса), Boeing 737-400 (не менее 158 пассажирских кресел, из них 8 бизнес-, 150 эконом-класс), а также лайнеры повышенной комфортабельности - реактивный самолет CRJ-200LR (не менее 50 пассажиров), CL-600-2B19 Challenger 850 (на 14 пассажиров, VIP-интерьер). Во всех случаях возможны эквиваленты. География полетов, помимо внутрисоссийских, распространяется и на зарубежные маршруты. Также, согласно договору, обеспечение заказчика на борту сервисными питанием: предпочтение отдается блюдам северной национальной кухни (северные деликатесы).

На втором месте – Тюменская область. Ее руководство разместило 4 закупки на общую сумму в 77 млн руб. Из них на перелеты самолетами планируется потратить 60 млн руб., вертолетами - 17 млн руб. Третье место у ХМАО-Югры. В 2012–2013 гг. были размещены две закупки на сумму 16,1 млн руб., в 2014г. – 13 контрактов на 18,9 млн руб. В нынешнем году правительство региона запланировало чартерных перелетов на сумму 21,8 млн руб. Руководство Ненецкого АО уменьшило расходы – в прошлом году местные чиновники потратили на чартеры 15,2 млн руб., а в 2015г. запланировали 14,9 млн руб. - и это 4 место.

На пятом месте еще один новый фигурант – Хабаровский край. Правительство региона проводит аукцион на оказание услуг по осуществлению внутренних полетов на территории края на сумму 10 млн руб.

По 9,9 млн руб. запланировали на чартеры Республика Мордовия и Вологодская область – 6-7 места. В заявке руководства Республики Мордовия значится 83 часа полетов на самолете. При этом в прошлом

году регион заключил один контракт на авиачартеры на сумму в 6 млн руб., а в 2012–2013 гг. – 4 тендера на 30,9 млн руб. А Вологодская область, лидер первого рейтинга, составленного год назад, последовательно снижает траты: в 2013г. закупки были размещены на сумму 86 млн руб., в 2014г. - на 23,8 млн руб.

Стоит отметить, что ряд регионов значительно сократил свои расходы на авиаперевозки после критики ОНФ. Так, траты Красноярского края, Татарстана, Иркутской области и Удмуртии варьируются теперь в диапазоне от 5,8 млн - 1,9 млн руб. Все вместе в 2014г. они потратили -42,9 млн руб., а в 2015 г. запланировали лишь 14,6 млн руб.

Фигуранты прошлых рейтингов ОНФ - Республики Хакасия, Коми, Саха (Якутия), Пензенская область и Приморский край вообще воздержались от подобных закупок (во всяком случае на данный момент таких не обнаружено). Лидер прошлогоднего рейтинга, Сахалинская область, также отказалась от покупки чартеров, однако на ее счету контракт на техническое обслуживание воздушного судна, принадлежащего местным властям, на внушительную сумму в 44 млн руб.

«В прошлом году мы призывали регионы сократить расходы на чартерные авиаперевозки – и сейчас видим, что в целом руководители регионов нас услышали. Однако появились другие лидеры рейтинга закупок услуг чартерных перевозчиков. Наших активистов интересует более подробная информация относительно данных трат. Возможно, они оправданы, однако зачем фрахтовать чартерные самолеты, когда можно использовать рейсы регулярного авиасообщения», - отметил сопредседатель Центрального штаба ОНФ, куратор проекта ОНФ «За честные закупки» Александр Бречалов.

Современные требования к стюардессе в бизнес-авиации

Профессиональная и опытная стюардесса на борту частного самолета - залог успешного авиатуреза в любую точку земного шара. Ведь именно на хрупких плечах бортпроводницы лежит главное впечатление от полета, а значит и впечатление пассажира от всей проделанной работы по организации рейса. На какие психологические характеристики при выборе стюардессы стоит обратить внимание? Что входит в зону ее ответственности? О каких особенностях пассажиров следует предупредить бортпроводника перед полетом? В очередной раз Клуб «Бизнес Авиация» делится собственными знаниями и опытом в области организации частных перелетов. На этот раз мы перечислим современные требования к стюардессе в бизнес-авиации.

Совместимость с экипажем

Летный экипаж и стюардесса должны быть психологически совместимы. В противном случае, на борту могут возникнуть конфликтные ситуации, которые могут негативно сказаться на итоге полета.

Психологические особенности

Стюардесса должна быть готова к работе с ненормированным графиком, коммуникабельна, стрессоустойчива, уметь действовать в нестандартных ситуациях, иметь опыт работы с VIP-клиентами, знать основы этикета.

Знание кодекса поведения в полете

Стюардесса обязана четко знать кодекс поведения с экипажем и пассажирами в полете и в командировке, регулярно проходить курсы повышения квалификации: тренинги по сервису и по безопасности, навыки



общения с VIP-пассажирами, основы конфликтологии.

Passenger profile

Качественной работе стюардессы на борту способствует ее полная информированность об особенностях пассажиров. Опытная стюардесса должна иметь в своем распоряжении анкету предпочтений пассажира – passenger profile. Сюда входят:

- предпочтения по питанию (конкретные блюда, виды кухни, диеты и ограничения);
- горячие напитки (особые сорта чая /кофе, способ приготовления и подачи);
- алкоголь (любимые марки);

- персональные особенности (психологический портрет, привычки, манеры);
- особенности обслуживания (курение, пожелания по режиму пребывания на борту, способы обращения к пассажиру);
- детали (любимые/нелюбимые запахи, цвета, музыка, виды цветов, фильмы, особая посуда и т.п.).

Подобная информация предоставляется бортпроводнику менеджером, организующим полет, по электронной почте или по телефону.

продолжение ►

Встреча пассажиров и сервис на борту

Стюардесса всегда должна встречать пассажиров. Летом – у трапа самолета, зимой - в салоне. В список основных обязанностей бортпроводника входит: приветствие и представление экипажа, помощь в размещении, обеспечение свежей прессой, игрушками (детей), приветственными напитками «welcome drink», осибори (горячими или холодными влажными полотенцами). А проверка чистоты самолета (уборка), отслеживание работоспособности аэрошоу (мониторов для отслеживания перемещения самолета на карте), фоновой музыки, системы водоснабжения, сливов и смывов и т.д. Если пассажир собирается спать, стюардесса готовит все необходимое для его сна.

Оказание первой помощи

Одно из главных качеств стюардессы - ее профессиональное поведение в экстремальной ситуации. Умение оказать первую медицинскую помощь, аварийно-спасательные навыки и психологическая поддержка пассажиров в стрессовых ситуациях – отличительные черты опытного бортпроводника в современной бизнес-авиации.

Оформление салона

Бортпроводник должен хорошо разбираться в основных видах оформления салона. Это целевое украшение (цветы и цветочные мини-композиции, свежая пресса, журналы, выбор DVD/CD, настольные игры, welcome table & credenza, пледы и подушки, тапочки и носки, косметические и спальные наборы, приятные ароматы, фоновая музыка и т.д.) и тематическое украшение (воздушные шары, елка, праздничные украшения, поздравительные открытки и т.д.).

Знание правил сервировки

Профессиональная стюардесса разбирается в особенностях сервировки стола, подачи блюд и приборов к ним, владеет искусством plate art, когда блюдо должно подаваться красиво.

Организация питания

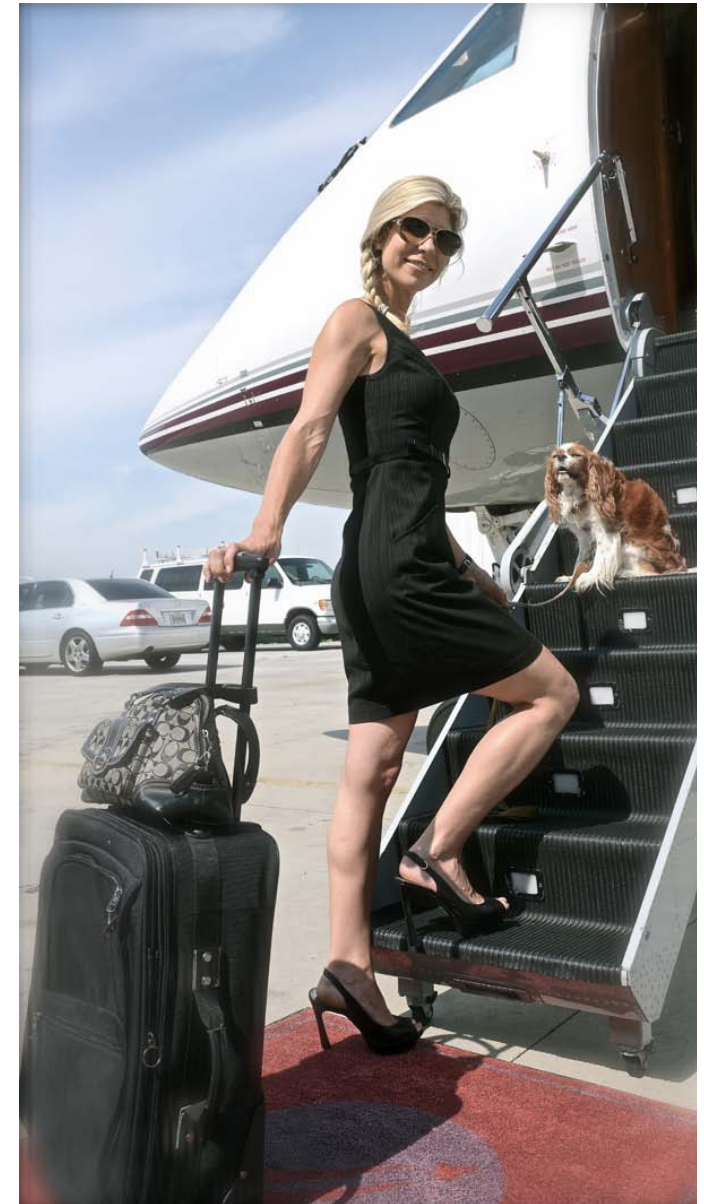
В случае если у заказчика нет особых пожеланий по меню в полете, стюардесса организывает питание по своему усмотрению, опираясь на собственные знания высокой кухни и мировой гастрономии, а также на особенности страны, из которой будет совершаться вылет.

Навыки сомелье

Опытная стюардесса владеет основными навыками сомелье, чтобы помочь пассажирам с выбором соответствующих марок к определенным блюдам. Она должна четко знать ассортимент имеющихся на борту алкогольных напитков, а также индивидуальные предпочтения владельца судна или пожелания конкретных пассажиров. Стюардесса обязана следить за тем, чтобы алкоголь был в нужном количестве, пиво и водка - всегда охлаждены, а вина – необходимой температуры для мгновенной подачи.

Безопасность курящих пассажиров

В зоне ответственности стюардессы и соблюдение курящими пассажирами правил безопасности во время полета (на «курящих» бортах). Запрещено курить - во время дозаправки, взлета и посадки. Стюардесса меняет пепельницу после каждого использования.



Вторичный рынок на подъеме

На протяжении последних месяцев мы неоднократно слышали от наших коллег из аналитических агентств о фантастическом росте на вторичном рынке бизнес-авиации на фоне определенной экономической нестабильности в целом в мире. Мы решили обратиться к профессионалам, и сегодня у нас в гостях Джейсон Зильбербранд – генеральный директор и один из основателей компании Aurig Jets LLC.

Г-н Зильбербранд, современные экономические реалии таковы, что рынок как новых, так и подержанных воздушных судов переживает относительно сложные времена. Как по Вашим ощущениям закончился 2014 год? Можно ли говорить о том, что часть клиентов отказалась от планов покупки новых бизнес-джетов и вертолетов в пользу воздушных судов со вторичного рынка?



Я считаю, что прошедший год был самым успешным с момента обвала рынка деловой авиации в 2008 году, что также видно по результатам 2014 года. Активность нашего рынка во многом зависит от уровня самооценки покупателей, как частных лиц, так и компаний. То есть когда биржевые котировки растут или хотя бы держатся на более или менее устойчивом уровне, покупатели чувствуют себя более состоятельными, и их покупательская активность возрастает. Несмотря на некоторые колебания на основных мировых рынках ценных бумаг в течение 2014 года, в целом биржевые индексы выросли, что способствовало росту покупательской активности. Конечно, некоторые из наших клиентов, работающие в нефтяной отрасли как на Ближнем Востоке, так и в США, в срочном порядке пересмотрели свои планы на покупку авиаактивов в конце прошлого года, но в целом мы видели рост спроса как на новые самолеты, так и на самолеты со вторичного рынка. В целом рост авиарынка продолжился в том же темпе, который был зафиксирован в 2013-м году.

На Ваш взгляд, какой из типов самолетов и вертолетов в настоящее время оптимален для приобретения со вторичного рынка (тип, модель, производитель)?

Это, наверное, вопрос с подвохом (смеется). Выбор какого-либо самолета или вертолета сугубо индивидуален и происходит исходя из конкретных задач и пожеланий клиента. Например, если клиент в основном летает из Москвы в Европу и один раз в год в США, то ему, наверное, не стоит переплачивать за Gulfstream G550, а можно рассмотреть покупку Challenger 850, который схож по размерам, или вовсе меньшие по размеру самолеты. Цены на Challenger 850 уже упали значительно ниже \$10 млн, причем даже на суда, которым чуть больше пяти лет. Если

говорить о «большом самолете за нетипично малые деньги», то можно, например, рассмотреть Hawker 4000 или Beechcraft Premier 1, производство которых прекратилось в связи с банкротством Hawker-Beechcraft и которые теперь можно купить с очень большим дисконтом. Также очень быстро дешевеют различные варианты Global Express, которые имеет смысл покупать в возрасте 3-5 лет. Если клиенту важна стабильность амортизации, то можно рассматривать самолеты типа Challenger 604/605 или Cessna Sovereign. Это же касается ветеранов вертолетного рынка, например, Bell 412, который в 2000-м году был куплен за \$5,5 млн, а на сегодняшнюю день упал в цене не менее чем на \$1,5 млн.

Изменился ли период продажи воздушных судов, они стали продаваться быстрее или наоборот? Сколько в среднем реализуется подержанных воздушных судов и какое количество предложений о продаже поступает от клиентов?

По сравнению с 2007-м годом продажи идут плохо, а если сравнивать с 2009-м - просто великолепно! Мы наблюдаем устойчивое ежегодное увеличение спроса начиная с 2010-го года.

Что касается скорости продажи, то наш рекорд в прошлом году - подписание полного договора купли-продажи на следующий день после получения листинга. В среднем продажа занимает 3-4 месяца, в течение которых мы ведем переговоры с несколькими десятками потенциально заинтересованных покупателей, получаем множество неофициальных и от трех до пяти официальных предложений о покупке.

продолжение ►

Часто скорость продажи зависит от того, насколько быстро нам удастся донести до продавца понимание рыночной ситуации и реальной цены, по которой его авиаактив можно продать. В большинстве случаев продавцы хотят продать свой актив выше рынка, то есть выше той цены, по которой закрываются сделки на сопоставимые ВС. Наша задача как брокера продавца - показать клиенту порядок цен, т.е. реальные цены, на которые он может рассчитывать, и постоянно отслеживать изменения цен, чтобы оставаться «в рынке».

Какой из регионов наиболее активный? Где больше всего продается воздушных судов?

Более половины всех воздушных судов деловой авиации в мире используется в Северной Америке, поэтому традиционно основным рынком продавцов и покупателей является этот регион. Еще где-то по 15% проходится на Европу и Южную Америку, с которыми мы также очень активно работаем. В последние годы также постепенно растет активность Китая и Индии, но количество сделок с клиентами в этом регионе несравнимо с количеством сделок в Америке.

Можно ли говорить, что в современных экономических реалиях приобретение самолета или вертолета достаточно хорошее вложение?

В подавляющем большинстве случаев нет. Покупку воздушного судна деловой авиации стоит рассматривать как удобный инструмент ведения бизнеса, который имеет определенную стоимость, включающую в себя амортизацию. Обычно, чем выше первоначальная стоимость покупаемого авиаактива, тем быстрее

он падает в цене. Однако, исключения имеются. В первую очередь исключения относятся к позициям на покупку самолетов с длинным периодом поставки. Например, в начале прошлого года можно было говорить о продаже нового Gulfstream G650 почти на \$10 миллионов дороже официальной цены производителя. Сейчас ажиотаж несколько спал, но новые G650 все еще меняют своих хозяев на пару миллионов выше заводской стоимости.

Увеличение стоимости самолетов также происходит и на вторичном рынке, но это больше исключение из правил. Например, в прошлом году мы видели некоторое удорожание самолетов Hawker после того, как обанкротившаяся компания была выкуплена Cessna Aircraft, что и решило судьбу будущего обслуживания этих самолетов. Также, например, в связи с недавним удорожанием швейцарского франка мы заметили некоторое увеличение долларовой стоимости швейцарских Pilatus на вторичном рынке.

Ваше мнение о российском рынке. Насколько российские покупатели активны в поиске самолетов и вертолетов, и много ли предложений о продаже воздушных судов поступает от россиян?

Исторически клиенты из стран СНГ обращались к нам за покупкой больших, статусных бизнес-джетов. Покупательский спрос в этом регионе значительно замедлился ближе к лету прошлого года, когда к нам начали обращаться клиенты, которым мы ранее продали самолеты, с просьбой об их продаже. По различным соображениям многие из них просят, чтобы мы продавали их воздушное судно «off-market», то есть без публичного размещения на различных сайтах в интернете и без рекламы в печатной прессе. В

2015 году мы рассчитываем увеличить наше присутствие в России и СНГ путем заключения соглашений о партнерстве с локальными операторами и авиаброкерами в регионе. Мы начали этот процесс еще в прошлом году и уже сейчас видим стабильную струю запросов от наших локальных партнеров по оценке и продаже самолетов и вертолетов их клиентов.

Существует ли на рынке купли/продажи конкуренция среди компаний? Какие маркетинговые механизмы применяются для привлечения клиентов?

Да, конечно, существует серьезная конкуренция между брокерами. По сути мы все предлагаем схожие услуги, а именно профессиональную помощь в продаже или покупке судов деловой авиации. Что отличает различные компании друг от друга - это уровень профессионализма, который напрямую связан с наличием опыта всех членов их команды. Наша команда имеет десятки лет совместного опыта работы, участвовала в сотнях сделок на несколько миллиардов долларов США. Очень важную роль играет наша огромная собственная база покупателей и продавцов со всего мира. Тесные связи, которые мы нарабатывали в течении десятилетий дают нам доступ к уникальным предложениям, недоступным нашим конкурентам (включая продажи залоговых активов банками), а также позволяют нам рекомендовать определенный самолет десижн-мейкерам крупнейших частных, корпоративных и коммерческих авиапарков в мире.

Также не стоит забывать, что только опытные брокеры смогут оказать полную поддержку в пере-

говорах со всеми участниками сделки купли-продажи, такими как: юристы, налоговые и таможенные консультанты, эскроу-агенты, техники, авиационные регуляторы, банки и т.д. Работа с менее опытным брокером зачастую приводит к неминуемому «набиванию шишек», поскольку прохождение любого процесса, либо купли-продажи, либо поставки ВС, в первый раз связано со множеством сложностей и подводных камней.

Надо отметить, что хозяева самолетов часто передают процесс управления продажей самолета либо управляющей компании, либо оператору, который его эксплуатирует. В этом есть прямой конфликт интересов, поскольку эти «брокеры» в первую очередь заинтересованы в постоянном доходе от управления авиаактивом, а не в его быстрой продаже. Мы часто видим, что такие процессы продажи длятся несколько лет, а не месяцев или недель.

В дополнение к наиболее часто используемым способам продажи ВС через нашу собственную сеть клиен-

тов, мы иногда прибегаем к наработанным способам продвижения самолетов и вертолетов среди более широкой аудитории потенциальных покупателей – через публичные листинги как в интернете, так и в специализированной авиапрессе. Однако опыт показывает, что продажи «off-market» значительно более эффективны в связи с более высоким «качеством» потенциальных клиентов, с которыми мы общаемся.

Расскажите, пожалуйста, об истории вашей компании, какие услуги доступны для клиентов.

Я начал свою карьеру в авиации более 20 лет назад в компании «Jet Support Services» (JSSI), которая была сооснована моим отцом и по сей день является поставщиком программ технического обслуживания воздушных судов. После продажи компании сторонним инвесторам в 2000-х годах мы с отцом сконцентрировали наши усилия на купле-продаже самолетов. Сам бренд «Augum Jets» был основан после нашего решения выделить мою деятельность из других

направлений бизнеса. Так и появилась компания «Augum Jets», где многие сотрудники являются моими многолетними друзьями, с которыми мы работаем уже в течение десятилетий.

Конечно, наши основные услуги — это посредничество и полная поддержка в сделках покупки-продажи самолетов и вертолетов для наших клиентов, а также самостоятельная покупка и дальнейшая продажа воздушных судов.

В дополнение к этому, мы предоставляем консалтинговые услуги по вопросам приобретения, регистрации и эксплуатации судов деловой авиации, включая сравнительный анализ технических характеристик и полный финансовый анализ стоимости эксплуатации и расчет амортизации. Мы также предоставляем глубокий анализ рынка бизнес-авиации, включая информацию о всех предложениях на рынке и аналитику недавних продаж, как для частных клиентов, так и для некоторых финансовых организаций.

Планы компании по выходу на рынок России и СНГ. Основные цели, которые ставятся для компании на новых рынках?

На данный момент на этих рынках, мы сотрудничаем с крупными операторами судов деловой авиации, авиаконсультантами и локальными брокерами, которые имеют неограниченный прямой доступ к принципалам, т. е. к непосредственным покупателям и продавцам воздушных судов деловой авиации. Мы готовимся к запуску нашего русскоязычного сайта – www.Augumjets.ru и планируем активно развивать нашу деятельность на русскоязычных рынках. Сейчас этим занимается один из со-основателей «Augum Jets», уроженец СССР, который вырос на западе, однако имеет хорошие связи на постсоветском пространстве.



Фото: Дмитрий Петровиченко