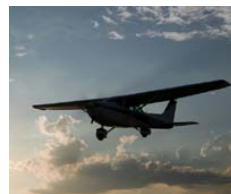




За две недели до начала главного события мирового рынка бизнес-авиации – ежегодной выставки и конференции NBAA – производители уже начинают интриговать. То Gulfstream назначает журналистам meeting point, обещая поделиться «накопившимися» новостями, то Dassault Falcon вновь намекает, что в программах 5X и 8X появилось много интересного. Да и остальные производители не отстают, забрасывая СМИ интересными пресс-релизами, анонсами и приглашениями на всевозможные мероприятия. Так что, в условиях непростой экономической и политической ситуации, глобальные игроки пользуются любым удобным случаем для привлечения еще большей аудитории. А площадка NBAA – наиболее подходящее место. Через три недели будет горячо.

На прошлой неделе в Стамбуле прошел Istanbul Air Show. Лично у нас сложилось впечатление, что авиация Турции состоит исключительно из бизнес-джетов и компаний, которые их обслуживают. Такого количества операторов, предлагающих услуги по организации бизнес-перевозок, мы еще не видели. Приятно, но подавляющее число операторов и брокеров не просто нацелены на российского клиента, но и связывают с ним свое будущее. Турецкие компании не довольствуются нынешней, далеко не плохой, ситуацией, они также стремятся вывести бизнес на иной уровень, приглашая к сотрудничеству российских партнеров. Нам удалось пообщаться с представителями почти всех сегментов рынка, и у нас сложилось впечатление, что благодаря своему особому чутью, целеустремленности, способности найти необходимое для российского заказчика, чего он не может получить в Европе, турецкие компании достигнут многого. Невзирая на политику и санкции, россияне в этой стране любят и ценят, не за щедрость, а именно за характер и широкую душу.



Русский трафик – ключевой

Основной бизнес-трафик аэропорта Ататюрк 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 **стр. 22**

Cessna не вписалась в «Виразж»

Американская Cessna Aircraft прервала контракт на поставку легких самолетов Cessna 172 Skyhawk почти на 1 млрд руб. с липецким авиасборочным предприятием «Виразж» **стр. 24**

Отличная работа в непростых условиях

Air Charter Service, пожалуй, одна из немногих компаний в мире, способная в постоянно меняющихся условиях работы на рынках всегда заканчивать производственно-отчетные периоды со знаком плюс. В чем же причина? **стр. 25**

Avinode Business Intelligence Newsletter

Обзор Avinode состояния мирового рынка деловой авиации. Активность бизнес-авиации в годовом исчислении:
в США: +7,5%;
в Европе: +2,5% **стр. 28**

МИР НЕ ТАКОЙ
УЖ И БОЛЬШОЙ



Загадочная встреча за неделю до NBAA

За неделю до выставки NBAA-2014, которая пройдет 21-23 октября в Орландо, компания Gulfstream запланировала «специальное мероприятие» для международных СМИ и поставщиков в своей штаб-квартире в Саванне, штат Джорджия.

По мнению издания Flightglobal, проведение такого мероприятия перед главным событием в мире бизнес-авиации, где традиционно проходят анонсы новых программ, довольно странно. Однако у Gulfstream имеется несколько крупных проектов в разработке, которые могли бы быть уже готовы к обнародованию. Может эта встреча и будет посвящена такому событию.



Сейчас можно предположить, что темой этого мероприятия могут стать такие события, как сертификация обновленного G650ER с увеличенной дальностью или анонс нового семейства самолетов, известного сейчас под названием проект P42.

В прошлом месяце топ-менеджмент Gulfstream сообщил, что компания «очень близка» к анонсу P42. Проект P42 был запущен более 4,5 лет назад, но оставался в строжайшем секрете, несмотря на запуск новых самолетов от Bombardier (Global 7000 и 8000), а также Dassault (5X и 8X).

«Я думаю, что мы находимся на завершающей стадии, и надеемся, что сообщим подробности в не очень отдаленном будущем», - заявил журналистам на LABACE-2014 вице-президент по связям компании Стив Касс относительно нового проекта. Он намекнул, что это возможно случится на главном ежегодном событии в мире бизнес-авиации – октябрьской выставке NBAA-2014 в Орландо.

По его словам, Gulfstream использует консервативный подход к анонсам новых продуктов, поднимая завесу только после того, как компания убедится, что самолет получился именно таким, каким он задумывался, и то, что рынок готов к нему.

Сейчас Gulfstream сталкивается с давлением новых конкурентов в «середине» своего продуктового портфеля: Dassault представил Falcion 5X на NBAA год назад – самолет, направленный прямо на сегмент G450. По слухам, сначала P42 будет запущен в качестве замены бизнес-джета G450, который был сертифицирован десять лет назад. Тем не менее, это семейство может включать еще два варианта для замены G550 и G350.



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

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

«А-Групп» запускает единую клиентскую службу

ООО «Авиа Групп» (Москва/Шереметьево) и ООО «Авиа Групп Норд» (Санкт-Петербург/Пулково) перешли на единую систему обеспечения полетов рейсов деловой авиации.

В сентябре 2014 г. в рамках создания единой службы по взаимодействию с клиентами в компании начал работу call-центр, объединивший прием телефонных и письменных обращений «Авиа Групп» и «Авиа Групп Норд».

Основные цели проекта – повышение оперативности и качества обработки поступающих запросов и обращений от реальных и потенциальных клиентов компании, поддержание высоких стандартов обработки запросов.

Единый call-центр позволит поддерживать высокий уровень качества обслуживания клиентов: пользо-

ватели смогут получить консультации по любым вопросам от профессиональных специалистов, а также оперативно решить все возникающие вопросы. Реализация проекта будет способствовать сокращению времени ожидания ответа телефонного оператора на звонок, улучшению адресности обращений клиентов. Каждый запрос фиксируется оператором, дальнейшая обработка запроса происходит под контролем специалистов соответствующего подразделения.

Все вызовы на единый номер совершенно бесплатны для вызывающей стороны, при нахождении в любом регионе России, с мобильных и стационарных телефонов.

- Единая клиентская служба работает в режиме 24/7.
- Единый номер клиентской службы - 8 800 234 1001
- Единый электронный адрес (запросы/заявка на обслуживание ВС) - client@avia-group.ru

Группа компаний «А Групп» представлена двумя полноценными FBO в аэропортах Шереметьево (Москва) и Пулково (Санкт-Петербург) и обладает всем необходимым для качественной организации всех основных продуктов отрасли.

К услугам клиентов VIP-терминалы и вместительные ангары для парковки и хранения самолетов в обоих аэропортах, а также удобная вертолетная площадка, современный производственный комплекс по противообледенительной обработке воздушных судов, а также станция линейного технического обслуживания по стандартам EASA PART 145 для самолетов Dassault Falcon, Gulfstream и Bombardier в аэропорту Шереметьево.



Фото: Дмитрий Петроченко



- 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:
УЛЛАНРДЪ

АВИА ГРУПП
ГРУППА КОМПАНИЙ

АФТН
УУЕЕАХНЪ

8 800 234 10 01

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

Citation Latitude станет немного лучше

Компания Cessna Aircraft, дочерняя компания Textron Aviation, объявила, что в процессе сертификационных испытаний Citation Latitude зафиксировано улучшение летных характеристик самолета, а именно выросла дальность полета и сократилась взлетная дистанция. В перспективе это будет иметь большое значение для операторов. Сертификация Citation Latitude ожидается во втором квартале 2015 года.

В итоге испытаний компания получила увеличение дальности полета до 2700 морских миль на крейсерской скорости, что на 200 миль больше расчетной дальности. Кроме того, значительно улучшены взлетно-посадочные характеристики – взлетная дистанция теперь составляет 3668 футов, а не 4030 футов, как было в предыдущих расчетах.

«Программа сертификации Citation Latitude уже прошла две трети пути и на каждом этапе этого про-

цесса достигла цели», - говорит президент и главный исполнительный директор Textron Aviation Скотт Эрнест. «Вся команда сфокусирована на том, чтобы превзойти ожидания клиентов в новом Citation Latitude, будь то в плане дизайна, качества продукции или показателей производительности».

Также компания сообщает, что 1 октября включен в программу летных испытаний четвертый Latitude. В ходе 2,5-часового первого полета серийного экземпляра № 003 экипаж успешно провел стандартный тестовый профиль для серийных самолетов.

Программа сертификационных летных испытаний Latitude уже накопила более 600 часов в более 260 полетах. Прототип самолета совершил первый полет в феврале 2014 года, а еще два самолета начали летать в мае и июле.



УХОД ЗА ИНТЕРЬЕРОМ И ЭКСТЕРЬЕРОМ ВАШЕГО БИЗНЕС ДЖЕТА

- КАЧЕСТВО
- ОТВЕТСТВЕННОСТЬ
- ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД



ЧЛЕН
ОБЪЕДИНЕННОЙ
НАЦИОНАЛЬНОЙ
АССОЦИАЦИИ
ДЕЛОВОЙ
АВИАЦИИ

Объединенная Национальная Ассоциация Деловой Авиации



МОСКВА. АЭРОПОРТ "ШЕРЕМЕТЬЕВО"

Американская АОН на пике безопасности

Предварительные статистические данные Национального бюро по безопасности на транспорте США (NTSB) за 2013 год показывают существенное улучшение безопасности полетов в АОН по Part 91, в то время как число авиационных инцидентов по Part 135 (коммерческие чартеры) в 2013 году увеличилось по сравнению с 2012 годом.

В 2013 году авиация общего назначения США налетала 20,9 млн. часов. За это время в сегменте произошло 1222 происшествия, что на 249 меньше, чем в 2012 году (1471). Это заметно снизило относительный уровень аварийности в АОН – до 5,85 аварии на 100000 часов, по сравнению с 7,04 в 2012 году. Тем самым, авиация общего назначения США в 2013 году показала самый низкий уровень аварийности за последние 20 лет.

Также в 2013 году наблюдалось существенное снижение аварийности в АОН с человеческими жертвами, с 1,30 инцидентов на 100 тыс. часов в 2012 году

до 1,05 в 2013 году. Это также стало 20-летним минимумом катастроф в АОН.

В полетах по Part 135, в том числе чартерах, аэротакси, воздушном туризме и санитарной авиации, зафиксировано больше авиационных инцидентов (44 в 2013 году), по сравнению с предыдущим годом (35 аварий). Также стоит отметить, что суммарный налет операторов Part 135 немного вырос – с 3,5 млн. часов в 2012 году до 3,6 млн. часов – в 2013 году.

Показатель относительной аварийности в 2013 году в этом сегменте увеличился до 1,24 происшествия на 100 тыс. часов по сравнению с 0,99 в 2012 году. При этом, в 2013 году произошло 10 катастроф, что на три больше, чем в предыдущем году. Соответственно, в 2013 году вырос относительный уровень аварий со смертельным исходом – до 0,28 на 100 тыс. часов, по сравнению с 0,20 в 2012 году.

Предварительные данные NTSB



ЛУЧШИЕ КАДРЫ У НАС!
Avia Успех



ПОДБОР ЛЕТНЫХ
ЭКИПАЖЕЙ И
АВИАЦИОННЫХ
СПЕЦИАЛИСТОВ

+7(495) 507-30-98
www.avia-uspeh.ru

Приморье получит два Bell-407GX

26 сентября «Уральская вертолетная компания» (Uralhelicom) и государственное предприятие «Пластун-Авиа» подписали договор о поставке в Приморский край двух вертолетов Bell-407GX в медицинской комплектации. По условиям соглашения, машины будут переданы покупателю в течение 79 дней.

Контракт заключен по итогам тендера, прошедшего в начале сентября. Uralhelicom предложила сжатые сроки поставки машин и самую низкую цену. При этом технические характеристики Bell-407GX не только отвечали самым строгим требованиям, которые предъявляли к вертолетам будущие эксплуатанты, но и в ряде случаев превосходили их.

Директор по развитию Uralhelicom Анатолий Циркунов и директор «Пластун-Авиа» Виталий Юшин сошлись во мнении, что именно тендер дал возможность выбора лучшего сочетания цены и качества вертолета, что, безусловно, идет на пользу покупателю.

«Bell-407GX – одна из самых популярных моделей, используемых для авиамедицины во многих странах мира», - комментирует сделку Александр Евдокимов, генеральный директор компании Jet Transfer, которая официально представляет интересы Bell Helicopter в России. «Просторный салон позволяет транспортировать пациента на носилках в сопровождении двух врачей. Широкие дверные проемы облегчают погрузку и выгрузку больных. По своей функциональности Bell-407GX может сравниться с автомобилем скорой помощи».

Вертолеты закуплены в рамках программы модернизации здравоохранения Приморского края. Одна из целей – сделать так, чтобы в даже самую отдаленную точку региона медики могли прибыть в течение часа.

Bell-429 показался в Монако

Компания Jet Transfer, официальный представитель корпорации Bell Helicopter в России, приняла участие в выставке Monaco Yacht Show, которая прошла на французской Ривьере. Российским посетителям выставки Jet Transfer предоставил возможность ознакомиться и оценить вертолет Bell-429 в VIP-конфигурации.

Это первая подобная машина, проданная во Францию. Ее владельцем стала Heli-Securite – крупнейшая в стране чартерная вертолетная компания, которая к тому же занимается сервисным обслуживанием техники. Bell-429 – лучшая модель в своем классе, которая соответствует самым строгим требованиям в области безопасности и комфорта. Сейчас эта машина стремительно завоевывает популярность на европей-

ском рынке. А вот в России она уже хорошо известна. Только за последние годы в нашей стране было куплено несколько десятков Bell-429 в самых разных комплектациях.

«Эта модель – лидер продаж среди машин своего класса в России», - поясняет генеральный директор компании Jet Transfer Александр Евдокимов. «Она хорошо зарекомендовала себя в наших условиях, и потому при покупке вертолетов VIP-класса наши соотечественники обращают на нее особенное внимание. Именно поэтому мы решили познакомить поближе с этой моделью россиян, которые сейчас находятся на Лазурном берегу. Monaco Yacht Show – именно то мероприятие, где собираются потенциальные владельцы этого вертолета».



С бизнес-джета в вертолет

Ведущие мировые авиакомпании в сфере частных перевозок, предназначенные для обслуживания VIP-персон, постоянно расширяют сферу услуг. Для эффективной работы с подобными компаниями в «Хелипорт Москва» создан специальный департамент, который будет заниматься организацией чартерных перелетов для клиентов бизнес-джетов. Заказать удобный трансфер из аэропорта в загородный дом или сразу отправиться на деловые переговоры теперь будет гораздо легче, ведь вертолет позволяет существенно сэкономить время и прибыть к месту назначения точно в срок.



«Главы ведущих корпораций и бизнесмены, звезды музыки, кино и спорта привыкли к определенному уровню сервиса, и мы готовы его предоставить. На сегодняшний день в «Хелипорт Москва» создан лучший авиапарк из новейших моделей современных вертолетов: Eurocopter, Augusta, Bell и Robinson. Некоторые борта вмещают до 6 пассажиров, так что можно транспортировать целую делегацию. В числе гостей «Хелипорт Москва» есть и мировые знаменитости, и известные спортсмены. Мы, конечно, рады столь известным персонам, но хочется отметить, что каждый клиент может рассчитывать на высококлассный сервис», - комментирует заместитель директора «Хелипорт Москва» Нина Абулова.

В «Хелипорт Москва» отмечают спрос на «теплый» паркинг

В преддверии осенне-зимнего сезона в «Хелипорт Москва» отмечают повышенный спрос на услуги ангарного хранения вертолетов. На территории «Хелипорт Москва» введены в эксплуатацию новые теплые ангары для базирования вертолетов, которые могут одновременно вмещать до 18 воздушных судов. Специальные датчики помогают контролировать температурный режим, а новейшие системы пожаротушения обезопасят технику в экстренных случаях. Хранение вертолетов в закрытых ангарах, где они надежно защищены от любых погодных условий, может продлить срок службы транспортного средства.

«Как правило, клиенты заключают договор сразу на год. Цены на базирование варьируются в зависимости от типа вертолета и сезона. Сейчас эта услуга пользуется большой популярностью. Наши хелипорты («Хелипорт Истра», «Хелипорт Москва») сейчас обладают суммарно достаточным количеством мест для хранения вертолетов. Это порядка 150 единиц. Уже с 1 сентября, когда начинаются атмосферные

осадки, отрицательные температуры, многие пользуются этой услугой. Мы готовы к этому сезону, который обычно длится с сентября по март. Кстати, это отличное время для проведения диагностики, тем более сейчас мы готовим целый ряд новых предложений по необходимым опциям. Хочу отметить, что у нас есть специальные условия для членов других вертолетных клубов, которые собираются перейти на обслуживание в «Хелипорт Москва», - комментирует заместитель генерального директора «Хелипорт Москва» Нина Абулова.

Высокое качество работы обеспечено новейшей технической базой и прямыми поставками оригинальных запчастей и аксессуаров ведущих мировых брендов. Одно из важных преимуществ комплекса – это удобное местоположение. На сегодняшний день «Хелипорт Москва» может производить не только стационарный, но и лицензированный выездной ремонт вертолетов Robinson и Airbus Helicopters, в том числе на территории заказчика.



Фото: Дмитрий Петроченко

Bombardier поставила первый Learjet 75 в Европу

Спустя всего две недели после получения полного сертификата EASA на два новых бизнес-джета – Learjet 70 и Learjet 75, производитель Bombardier осуществил первую поставку европейскому клиенту. На торжественной церемонии передачи самолета на заводе Bombardier в Уичито новый джет (F-HINC) получил французский холдинг Roullier Group.

В новом семействе Learjet 70/75 (шестиместный и восьмиместный соответственно) использованы планеры 40XR/45XR, но на этом сходство с прошлым поколением бизнес-джетов заканчивается. Обновленные самолеты получили полностью новую кабину экипажа: в кабине пилота предлагаются большие возможности по контролю всех жизненно важных систем. Она имеет последнюю версию LPV-навигации и системы для уменьшения нагрузки на пилота и увеличения ситуационной осведомленности. Кроме того, на борту установлен комплекс цифровой авионики Garmin G5000, в составе которого три 14-дюймовых сенсорных монитора с высоким

качеством разрешения и системы синтетического видения.

На бизнес-джетах установлены и более мощные двигатели Honeywell TFE731-40BR. Новые двигатели обеспечивают улучшение взлетных характеристик и позволяют уменьшить на 12% необходимую длину взлетной полосы (1 353 м) и на 4% уменьшить потребление топлива. При производстве обновленных джетов используются технологии, которые разрабатывались для среднего Learjet 85. Дальность Learjet 70 и Learjet 75 (стоимость их, соответственно, \$ 11,1 млн. и \$ 13,5 млн.) с четырьмя пассажирами на борту составляет 2060/2040 морских миль на скорости 0,75M, крейсерский потолок — 51 тыс. футов, что превышает таковую у Learjet 40XR и 45XR (1730 миль и 1975 миль соответственно). При этом максимальная скорость составит $M=0,81$.

На сегодняшний день в эксплуатации находится 8 Learjet 70 и 22 Learjet 75.




FORTAERO
 Baltic Business / Universe in motion
 Aviation Alliance

WWW.FORTAERO.COM

JET PRIVÉ AU PRIX
 D'UN HÉLICO

ЧАСТНЫЙ САМОЛЁТ
 ПО ЦЕНЕ ВЕРТОЛЁТА

400XTi // \$5.5M

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



В Приморском крае открыт техцентр Airbus Helicopters

В сентябре 2014 года ОАО «ЮТэйр-Инжиниринг» получило сертификат соответствия Федерального агентства воздушного транспорта (Росавиация) на право обслуживания и ремонта вертолетов AS355, AS350 и EC130 на линейной станции на площадке «Трилитон» в городе Артем Приморского края.

Линейная станция в Приморье стала шестой по счету в российской сети представительств «ЮТэйр-Инжиниринг», ориентированных на обслуживание машин Airbus Helicopters (по состоянию на сегодняшний день такие линейные станции работают в Ханты-Мансийске, Сургуте, Сочи, Ростове-на-Дону и аэропорту «Талакан» Республики Саха).

В октябре 2014 года компании Airbus Helicopters Vostok и «ЮТэйр-Инжиниринг» отмечают пять лет своего успешного сотрудничества, началом которого был аудит компанией Airbus Helicopters производ-

ственных мощностей компании «ЮТэйр-Инжиниринг» в аэропорту «Плеханово».

Сегодня право обслуживания вертолетов Airbus Helicopters имеет 21 российская организация с сетью линейных станций в 19 городах, однако именно «ЮТэйр-Инжиниринг» является единственным сервисным центром, авторизованным европейским вертолетостроителем.

Airbus Helicopters Vostok, до 2014 года Eurocopter Vostok, – дочернее предприятие Airbus Helicopters, созданное в 2006 году для поддержки заказчиков и обслуживания парка вертолетов в России и странах СНГ. Гражданские вертолеты Airbus Helicopters, эксплуатирующиеся в России, получили сертификаты Межгосударственного авиационного комитета (МАК). В настоящее время в России более 155 вертолетов Airbus Helicopters, а в других странах СНГ – порядка 70.



THINK BUSINESS*

Имел лучше, вы опережаете конкурентов.
Насладитесь комфортом, скоростью, безопасностью и
надженностью 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

*двигайте о бизнесе

Строительство «Хелипорт Ульяновск» идет полным ходом

Сеть вертодромов «Хелипорты России» продолжает реализацию проекта по созданию принципиально нового, современного комплекса и многофункционального транспортного узла, который будет совмещать в себе несколько важных объектов авиационной инфраструктуры - «Хелипорт Ульяновск».

«На данный момент ведется планировка и постепенная подготовка к проведению строительно-монтажных работ, однако уже в ближайшее время «Хелипорт Ульяновск» сможет принимать вертолеты на своей взлетно-посадочной площадке», - говорит директор по развитию «Хелипорты России» Олег Круглов.

Помимо клиентской и офисной зоны, планируется постройка ангара, который будет обеспечивать не только базирование воздушных судов, но и предполетную подготовку, заправку топливом и техобслуживание вертолетов. На территории комплекса также откроет-



ся Авиационно-техническая база (АТБ) для ремонта и сервисного обслуживания вертолетов и современный Авиационно-учебный центр (АУЦ), который позволит заниматься переподготовкой пилотов и обучением новых курсантов теории и навыкам пилотирования.

Исходя из потребностей такого города, как Ульяновск, в перспективе центр будет иметь около 20 вертолетов постоянного базирования (Robinson, Agusta, Airbus Helicopters, Bell). Специально востребованность в вертолетных услугах компания не исследовала, однако уверена, что спрос будет достаточным для рентабельности, тем более что «приобретателями услуг могут быть не только хозяйствующие субъекты Ульяновской области, но и соседние регионы». По словам председателя совета директоров «НДВ-Групп» Александра Хрусталева (главный инвестор «Хелипорты России»), минимальный спрос на услуги вертолетов для обеспечения рентабельности и вхождения в регион — около 50–60 летных часов в месяц. Приоритетом он считает частные заказы и уверен, что они будут в достаточном количестве, хотя не отказывается от муниципального и госзаказа.

Инвестиции в проект составят 100 млн. рублей на ближайшие год-полтора. В дальнейшем эту цифру планируется довести до 700 млн. рублей. В июне текущего года первый вертолет в фирменных цветах «Хелипорт Ульяновск» прибыл в городской аэропорт, но в дальнейшем, после завершения строительства центра «Хелипорт Ульяновск», все воздушные суда будут перебазированы на новую современную площадку.

«Хелипорт Ульяновск» станет новым вертолетным комплексом сети «Хелипорты России», в который уже входят «Хелипорт Москва» и «Хелипорт Истра».

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

Gulfstream открыл новый центр запчастей

Компания Gulfstream Aerospace недавно перевела свой европейский центр распределения запчастей на склад вблизи лондонского аэропорта Хитроу. В центре размещены высоко востребованные узлы и части для международных клиентов компании. Также новый склад обеспечивает быстрое реагирование на запросы сервисного центра компании Gulfstream, который находится в аэропорту Лутон менее чем в часе езды от нового центра распределения.

«Новое месторасположение склада идеально подходит для нас», - сказал Марк Бернс, президент Gulfstream по продуктовой поддержке. «Из Хитроу больше прямых, беспосадочных рейсов, чем в любом другом аэропорту Европы, поэтому мы можем доставлять запчасти и материалы клиентам быстрее, чем когда-либо. Кроме того, близость склада к техцентру Gulfstream Luton позволит нам дополнить там ассортимент запчастей. Этот склад также будет обеспечивать наши специальные мобильные ремонтные подразделения, базирующиеся в Европе, и

специалистов в Лутоне, которые помогают клиентам в регионе».

Gulfstream уже начал поставки запчастей с нового распределительного центра, который занимает площадь примерно 8000 квадратных футов/743 квадратных метра. В центре, который расположен в деловом комплексе Heathrow Gateway в западном Лондоне, к концу 2015 года ожидается ассортимент на более чем \$ 50 млн. Партнером производителя выступает компания Seva Freight (UK) Ltd., которая предоставляет склад и оказывает логистические услуги. Seva Freight также будет заниматься таможенной документацией и наземным трансфером на каждом участке поставки.

Новый европейский центр распределения запчастей заменяет склад запчастей на базе CORJET Europe в мадридском аэропорту Барахас.

За последние шесть лет европейский флот Gulfstream вырос с 109 самолетов до более 200 машин.



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.



DC Aviation расскажет о себе

DC Aviation, ведущий эксплуатант бизнес-джетов из Штутгарта, в этом году впервые принимает участие в европейской конференции и выставке MRO (техническое обслуживание, ремонт, капитальный ремонт) в Мадриде. «Участвуя в конференции MRO, мы хотим максимально широкой аудитории представить наш опыт в этой области», - поясняет Михаэль Кун, генеральный директор компании.

Компания DC Aviation сертифицирована как предприятие техобслуживания в соответствии с EASA Part 145. С 1999 года оператор предлагает как оперативное, так и базовое техобслуживание для различных типов реактивных самолетов бизнес-класса и для семейства Airbus A320. Благодаря недавно полученной сертификации Cayman Island OTAR 145, компания DC Aviation теперь может распространить свои услуги на воздушные суда с префиксом «VP-».

В филиале в аэропорту Штутгарта компания DC Aviation имеет ангар площадью 5000 м², один из крупнейших ангаров отрасли. Там компания имеет запасных частей на сумму более 6,5 млн евро и много специальных инструментов для определенных типов самолетов, испытательное оборудование и логистический центр для техобслуживания и ремонтов. «Благодаря прямой доступности наиболее важных запасных частей и соответствующих инструментов, мы можем значительно сократить время, необходимое для техобслуживания самолетов», - добавляет Михаэль Кун. DC Aviation имеет и другие центры техобслуживания в филиалах Кельна и Швебиш Халль.

«MRO Мадрид» состоится с 8 по 9 октября 2014 года на территории IFEMA. Компания DC Aviation представит на собственном стенде все свои предлагаемые услуги.



**Четвертая конференция
по воздушному праву**

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ ✈️

23-24 октября 2014 года

ОТЕЛЬ CORINTHIA

Приглашаем юристов
авиационного сообщества

 **airlaw.ru**

+7 (812) 961 61 96

Jet Aviation Saudi Arabia одобрена FAA

Федеральная авиационная администрация США (FAA) выдала разрешение технической станции Jet Aviation в Саудовской Аравии на обслуживание самолетов Gulfstream. Это одобрение позволит техцентру оказывать поддержку клиентов компании в Джидде и Эр-Рияде, а именно проводить легкое плановое техническое обслуживание (А-чек) Gulfstream II, III, GIV и GV.

«Многие из наших клиентов, летающих в Саудовской Аравии, предпочитают крупногабаритные самолеты», - говорит Ален Чампоннойс, вице-президент и генеральный менеджер Jet Aviation Saudi Arabia. «Такое расширение услуг улучшает наши возможности по соответствию требованиям к обслуживанию наших клиентов, обеспечивая самые высокие стандарты в деловой авиации».

Jet Aviation Saudi Arabia является совместным предприятием с авиакомпанией Saudi Arabian, и этот провайдер стал первым, построившим FBO в Саудовской Аравии.

Компания имеет FBO в Джидде с 1979 года, Эр-Рияде с 1983 года и Медине с 2012 года. Комплексы в Джидде и Эр-Рияде имеют одобрение авиационных властей Саудовской Аравии на предоставление услуг FBO, текущее обслуживание и оказание услуг AOG для частных, коммерческих и военных операторов. Услуги наземного обслуживания Jet Aviation в Медине включают обслуживание пассажиров, пограничное и таможенное оформление, трансфер, гостиничные и услуги кейтеринга, заправку воздушных судов топливом и уборку самолетов.

«State of Kuwait» с новым G650

Национальный перевозчик Кувейта – Kuwait Airways, который обслуживает самолеты, перевозящие первых лиц государства («State of Kuwait»), вскоре приступит к эксплуатации очередного бизнес-джета. Новым самолетом в парке компании станет Gulfstream G650 (9K-GGA). И несмотря на последний [скандал](#) в СМИ, «State of Kuwait» будет продолжать увеличивать правительственный парк. Сейчас в распоряжении компании 13 самолетов, включая новейший Boeing 747-8, а уже в четвертом квартале текущего года к нему присоединится «младший брат» – ВВJ3.

Самолет для «State of Kuwait» станет восьмидесятым бизнес-джетом G650, поставленным заказчиком. Таким образом, спустя один год и 10 месяцев с начала поставок, Gulfstream Aerospace сумел передать клиентам такое внушительное количество флагманских G650.

Напомним, что Gulfstream Aerospace в течение 2013 года поставил клиентам 144 оборудованных бизнес-джета, что на 35% больше, чем в 2012 году. И хотя производитель не разделяет в отчете поставки

по типам самолетов (только на большие и средние самолеты – 121 и 23, соответственно), известно, что в течение прошлого года было поставлено в общей сложности 42 G650, по сравнению с шестью в 2012 году.

В настоящее время ближайшие слоты на поставку G650 доступны через 45 месяцев, G450/G550 – 12-15 месяцев, а G280 – 9-12 месяцев. По словам председателя и генерального директора General Dynamics (материнская компания Gulfstream Aerospace) Фебы Новакович, в текущем году планируется существенное сокращение времени ожидания новых G650.

«Когда вы делаете такую сложную платформу, как G650, вы должны помнить о давлении, которая она оказывает на цепочку поставщиков», - говорит г-жа Новакович. «Наша система снабжения является надежной, и мы, где это возможно, особое внимание уделяем поставкам комплектующих для G650».

В 2014 году Gulfstream планирует поставить 118 больших самолетов и 40 среднеразмерных.



Фото: Michael Carter

Медицинский Global – реальность

Канадская компания Flying Colours, специализирующаяся на комплектации бизнес-джетов и услугах ТОиР, в рамках стартовой в этом месяце ежегодной выставки NBAA представит ряд новых разработок, от индивидуальных решений в области дизайна, до специальных конфигураций для самолетов семейства Bombardier Global.

Согласно официальному релизу компании, завершились сертификационные работы по принципиально новым интерьерам для самолетов семейства Global, которые компания представит на выставке. В частности, речь идет о медицинском варианте популярного семейства, на который компания уже получила дополнительный сертификат типа (STC), конвертируемом варианте VIP/Medevac, а также нескольких пассажирских версий для иных миссий. Как ожидается, комплектация первого самолета, будет закончена уже в 2015 году. Однако детали новых вариантов салона будут раскрыты лишь на выставке.

В 2014 году компания завершит первый этап проекта по расширению ангарного комплекса в Питерборо, где располагается головное производство. По предварительной информации, строительство нового цеха общей площадью в 6100 кв.м. обойдется компании в \$ 3,5 млн. и будет закончено в середине 2015 года. После ввода в эксплуатацию нового ангарного комплекса, компания получит дополнительные 45000 кв.м., включающие большой ангар, мастерские и дизайн-студию.

Flying Colours уже имеет большой опыт в конвертации самолетов, например, CRJ200. На сегодняшний день общее количество самолетов Bombardier CRJ, поставленных компанией Flying Colours, составляет более 15 машин.

Associated Air Center передал заказчику ACJ330

Associated Air Center (AAC) сообщает о передаче заказчику первого оборудованного самолета ACJ330-200. Имя клиента не разглашается, но известно, что он с Ближнего Востока и самолет (VP-CAC, 2009 года выпуска) будет управляться компанией Specialized Aviation Co. Известно, что на реализацию проекта потребовалось почти два года. В результате переоборудования самолет получил, помимо роскошного салона, современную систему высокоскоростной передачи данных, развлечений на борту, полноценную кухню и душевую кабину. Компонировка салона остается загадкой, но скорее всего речь идет о 25-ти местном пассажирском варианте с дальностью полета до 14800 км.

Примечательно, что именно в ряде ближневосточных государств планируется получение нескольких крупных бизнес-джетов в «зеленой» комплектации (преимущественно Boeing BBJ 747-8), и AAC планиру-

ет существенно потеснить своих конкурентов в этой нише.

Производственные мощности компании в Далласе позволяют выполнить работы практически любой сложности. Это стало возможным после открытия в 2012 году нового дизайн-центра. По мнению экспертов AAC, в течение трех лет объем рынка комплектации новых широкофюзеляжных лайнеров может составить от 35 до 40 машин. Количество узкофюзеляжных бизнес-джетов (включая самолеты с вторичного рынка) может достичь пятидесяти бортов за этот же период (за счет списания еще «свежих» самолетов).

Associated Air Center входит в группу StandardAero, которая в свою очередь является частью международной корпорации Dubai Aerospace Enterprises.



Есть 700

Компания AgustaWestland сообщает о поставке юбилейного 700-го вертолета AW139. Получателем вертолета стала южнокорейская компания Samsung Techwin Co. (часть Samsung Group). Согласно контракту Samsung Techwin Co. получила два ранее заказанных AW139. Эти машины дополняют вертолетный парк оператора, в настоящее время состоящий из AS365 N3, EC155 B1 и AW139. Также в интересах корпорации Samsung Techwin Co эксплуатирует два бизнес-джета BBJ1.



Новые вертолеты будут использоваться в качестве корпоративного транспорта. Первый AW139 был приобретен Samsung Techwin Co в 2009 году, и сейчас компания имеет заказы на четыре машины.

В настоящее время 200 вертолетов AW139 эксплуатируются в Европе, 150 – в Азии/Австралии, 130 – на Ближнем Востоке, 90 – в Северной Америке, 10 – в Южной Америке и Африке, еще 120 вертолетов переданы глобальным операторам.

Обслуживание на выезде

Теперь компания «Авиамаркет» («Хелипорт Истра») может производить не только стационарный, но и лицензированный выездной ремонт воздушных судов заказчиков на всей территории РФ в более оперативные сроки.

«Вертолет – это машина времени!», – как любит говорить частный пилот Александр Курылев. Технический центр компании «Авиамаркет» («Хелипорт Истра») подобно вертолету набирает обороты и поднимается на новый уровень обслуживания воздушных судов. В сентябре 2014 года компания прошла государственную сертификацию и получила право на сервисные работы воздушных судов на территории заказчика.

«Теперь мы можем сэкономить время в пользу наших клиентов», – комментирует нововведение главный

инженер компании Владимир Ерохин. «Ведь раньше для выполнения технического обслуживания вертолетов, находящихся вне нашей базы, надо было обязательно подать пакет документов в Росавиацию, и только после его рассмотрения можно было осуществлять выездные работы. Сейчас же, благодаря полученному сертификату, процесс значительно упростился: нужна только заявка от собственника, и мы поехали!».

Сегодня инженеры компании «Авиамаркет» («Хелипорт Истра») могут выполнять вне производственной базы практически любые работы на всех типах бортов Robinson и Airbus Helicopter (Eurocopter) EC 130T2 и AS 350B3. И только для выполнения трудоемких работ, таких как, например, капитальный ремонт двигателя, требуется присутствие борта на авиационно-технической базе компании.



SKYe SH09 отправился в полет

Компания Marenco Swisshelicopter AG (Швейцария) сообщила о первом полете своего перспективного, и пока единственного в портфолио, однодвигательного семиместного вертолета SKYe SH09. Вертолет под управлением шеф-пилота компании Дуэйна Уильямса совершил в аэропорту Моллис пять полетов общей продолжительностью около 20 минут.

Мартин Штуки, основатель и главный исполнительный директор компании, сообщил, что первый полет подтвердил предварительные летные характеристики и управляемость вертолета: «Это важная веха в развитии нашей программы, и этот успех последовал за тщательным тестированием компонентов в наземных испытаниях, проведенных в последние недели и месяцы».

SKYe SH09 позиционируется как единственный вертолет в классе 2,5-тонных машин, оснащенный полностью композитным планером, передовой бесшарнирной системой несущего винта с пятью лопастями, двигателем с электронной системой управления и «стеклянной» кабиной. Вертолет SKYe SH09 имеет привлекательные характеристики: максимальная продолжительность полета – 5 часов и дальность – 800 км, крейсерская скорость – 260 км/ч, макси-



мальная взлетная масса – 2800 кг, масса груза на внешней подвеске – 1500 кг. На вертолете устанавливается двигатель Honeywell HTS900 мощностью 1000 л.с. и авионика Sagem.

По мнению разработчиков, то, что вертолет сделан в Швейцарии, должно позитивно сказаться на имидже новой марки. «На международном рынке лейбл «сделано в Швейцарии» является огромным преимуществом», - говорит генеральный директор компании Мартин Штуки. «Когда дело доходит до высокой точности при небольшом тираже – эта страна вполне конкурентоспособна». По словам Мартина Штуки, преимуществом новой машины является современная конструкция. «Вертолеты других производителей базируются на основе концепций, которым, по крайней мере, 30 лет. С тех пор вертолетостроители

просто освежали дизайн своих продуктов, но ничего принципиально не меняли», - объясняет он.

SKYe SH09 планируется ввести в производство в течение ближайших 12-16 месяцев. Marenco Swisshelicopter AG уже имеет заказы и предварительные соглашения на более 50 машин. Стоимость SKYe SH09 составляет \$ 3 млн. Производство вертолета будет осуществляться на заводе компании в городе Моллис (недалеко от Цюриха) в Швейцарии и в ЮАР, откуда машины будут поставляться заказчикам из Африки и Азии. Главные конкуренты: AS350B3, EC130 и AW119Ke.

Напомним, что Marenco Swisshelicopter принадлежит инвестиционной группе A&NN российского бизнесмена Александра Мамута.



G650ER презентовали в Стамбуле

Компания Gulfstream Aerospace, в рамках прошедшего на прошлой неделе в Стамбуле авиасалона Istanbul Air Show 2014, впервые представила турецкой публике обновленную версию своего флагмана G650 с увеличенной дальностью полета. В рамках презентации производитель выполнил несколько демонстрационных полетов, отметив растущий спрос на бизнес-джеты с увеличенной дальностью среди корпораций и государственных компаний.

Сейчас парк воздушных судов американского производителя в Турции весьма скромнен. В настоящее время лишь десять самолетов, преимущественно G450 и G550, эксплуатируются в стране. Это явно не отражает реальные возможности Gulfstream Aerospace в Турции на фоне увеличения трафика по трансконтинентальным направлениям. «Правда в число этих десяти самолетов не входят бизнес-джеты, обслуживающие правительственные и военные ведомства, и в том сегменте мы видим сильный потенциал для нас. Не хотелось бы отдельно развивать эту тему на страницах Вашего издания, но именно государственные учреждения предпочитают продукцию Gulfstream Aerospace, и возможно, что первый G650ER появится уже в 2017 году именно в госструктурах (скорее всего, речь идет о четвертом квартале 2017 года)», - рассказал BizavNews Тункел Гюненч, официальный представитель компании ATP Aviation – дилера Gulfstream Aerospace в Турции.

За последние два года спрос в стране на самолеты с дальностью полетов от 7000 км и выше вырос приблизительно на 10%. Были приобретены как новые самолеты, так и машины со вторичного рынка для полетов в страны Юго-Восточной Азии и Европы. Большая часть продаж пришлась на Dassault Falcon, и Gulfstream Aerospace данная ситуация в корне не устраивает. «Для многих клиентов аббревиатура ER



Фото: Дмитрий Петроченко

это только буквы, но именно дальность полета самолета – ключевой маркетинговый механизм, с которым мы будем работать для его продвижения в стране. Самолет уже достаточно хорошо знаком турецким пользователям услуг деловой авиации, которые заказывают чартеры у зарубежных компаний, и G650 уже достаточно частый гость в крупнейших аэропортах страны. Наша основная задача – сохранить нынешних клиентов Gulfstream в качестве потенциальных покупателей G650 в будущем, а также параллельно развивать и наращивать портфель заказов от новых клиентов. G650ER предоставит нашим клиентам большую гибкость и самую большую дальность среди бизнес-джетов», - резюмирует г-н Гюненч.

Однако не все бизнес-операторы испытывают оптимизм в отношении новой машины. «Географическое положение Турции оптимально для полетов

по любым направлениям «без привлечения» столь ультрадальной техники. К тому же G650 больше имидж-джет, а современный турецкий рынок лишен каких-либо амбиций и полностью сконцентрирован на выполнении конкретных бизнес-задач с минимизацией издержек, включая деловые перелеты. Для рейсов в страны Европы, АТР или США есть более доступные самолеты с теми же необходимыми в полетах опциями, а главное – более низкой стоимостью, как по владению, так и по единичным рейсам», - считает Мехмед Юксел Хокаглю из Swan Aviation.

Впервые G650ER был представлен на ежегодной выставке EBACE-2014. Бизнес-джет 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 увеличение дальности составило 500 миль/926 км.

Dassault Falcon чувствует себя в Турции комфортно

В рамках прошедшего на прошлой неделе в Стамбуле авиасалона Istanbul Airshow компания Dassault продемонстрировала турецким клиентам два бизнес-джета – Falcon 7X и Falcon 2000 LX. Представители Dassault рассказали BizavNews, что рынок для самолетов Dassault Falcon в Турции весьма большой. Сейчас турецким владельцам и операторам принадлежат более 20 машин, еще несколько самолетов будут поставлены в ближайшее время. Всего же в своих сегментах на долю Dassault Falcon приходится более 40% воздушных судов, эксплуатирующихся в стране. И поэтому помимо продаж бизнес-джетов производитель стремится развивать и сервисные услуги. Первым шагом стало открытие сервисного центра Dassault Falcon, где уполномоченным представителем выступает компания АМАС Aerospace.

Как отмечают в Dassault Falcon, популярность французской марки объясняется большим числом крупных корпораций в стране, более 20-ти из которых входят в рейтинг Forbes Global 2000 – наиболее крупных публичных компаний. Одним из самых больших корпоративных эксплуатантов самолетов Dassault Falcon является холдинг Koc Holdings, который эксплуатирует три бизнес-джета Falcon 2000, включая модификацию LX. Четыре самолета находятся в управлении турецкого бизнес-оператора SWAN Aviation (Falcon 7X 900EX и 2000LX).

По мнению главы Swan Aviation Мехмета Юкселя Хокаоглу, компания с начала текущего года существенно увеличила количество рейсов в страны СНГ и Юго-восточной Азии, и альтернативы возможностям самолетов Dassault Falcon он не видит. «Наши клиенты, которые обращаются в компанию с вопросами приобретения воздушного судна, как правило все чаще останавливаются на французском производителе. Даже несмотря на то, что сейчас в стране экс-

плуатируются не так много бизнес-джетов Dassault, в будущем их количество обязательно будет расти, как за счет новых заказов, так и за счет вторичного рынка», - комментирует г-н Хокаоглу.

Примечательно, но первый самолет Falcon 2000S также был поставлен турецкому оператору. В Dassault Falcon BizavNews рассказали, что и в числе первых покупателей нового Falcon 5X выступили клиенты из Турции.

«Как мы ожидаем, в регионе будет достаточно сильный спрос и на наш новый Falcon 8X. Клиентам будут доступны более 30 конфигураций салона, возможность выполнять беспосадочные перелеты из Анкары или Стамбула, например, в Атланту, что сделает новый бизнес-джет незаменимым средством комфортного передвижения для топ-менеджмента турецких корпораций, которые за последние несколько лет существенно упрочили позиции национального бизнеса за рубежом», - комментируют в Dassault Falcon.



Фото: Дмитрий Петрович

Спрос рождает предложение

Группа компаний Tarkim, крупный провайдер услуг бизнес-авиации Турции, в октябре текущего года открывает в стамбульском аэропорту Ataturk ангарный комплекс для хранения и обслуживания бизнес-джетов. Об этом BizavNews рассказал коммерческий директор ТКJET (входит в холдинг Tarkim Group) Тонгуч Дертер.

«Современный рынок деловой авиации диктует нам свои условия. Сильная конкурентная среда заставляет компании, работающие в Турции, постоянно развивать портфолио предоставляемых услуг. Только многопрофильная компания может быть защищена от тех многочисленных рисков, с которыми мы сталкиваемся ежедневно. Строительство второго собственного ангара для обслуживания бизнес-джетов – наш ответ на растущий спрос. Нам вдвойне приятно, что для реализации проекта нам понадобилось всего семь месяцев после анонсирования. Все инвестиции в проект – собственные средства», - комментирует Тонгуч Дертер.

Новый ангарный комплекс рассчитан на одновременное обслуживание 12 самолетов типа Bombardier Challenger и имеет общую площадь в 11000 кв.м. Сейчас комплекс деловой авиации Ataturk Airport располагает 19 ангарами различной вместимости и площади. Здесь работают как бизнес-операторы, так и провайдеры услуг ТОиР (включая Dassault Falcon, Pilatus и Bombardier) и авиатакси. Собственный ангар имеет и полицейский департамент.

«И все же в аэропорту Ataturk компании скорее партнеры, чем конкуренты», - считает Осман Кинали, вице-президент по продажам компании Gozen Air Service - основного хендлера услуг деловой авиации в Ataturk Airport. «Зачастую в осуществлении того или иного рейса принимают участие несколько компа-

ний, специализирующихся в узких сегментах бизнеса. Конечно же, есть ключевые игроки, работающие по принципу «все под ключ», но часто приходится сталкиваться с уникальными заказами, осуществление которых под силу нескольким компаниям. И появление новых объектов в деловом секторе аэропорта – это значимое событие для всех игроков рынка. Основной принцип работы компаний в Турции – возвращение клиента. Именно уровень сервиса и оперативная реализация запросов клиентов дают тот толчок развития бизнес-перевозок в нашей стране, который мы наблюдаем за последние два года. Только бизнес-трафик в Турции вырос по предварительным оценкам на 10%. И это только начало. Работая вместе мы предлагаем действительно более качественный сервис, при этом давая возможность заработать всем», - рассказал BizavNews г-н Кинали.

ТКJET – бизнес-оператор холдинга Tarkim Group, является крупнейшим игроком на рынке деловой

авиации Турции с собственным парком воздушных судов, состоящим из 14 самолетов, включая Embraer Legacy 650, Bombardier Challenger 605/300, Citation XLS/Sovereign, Hawker 800XP и Eclipse 500. Большая часть самолетов находится в управлении компании и выставлена на чартерный рынок. Компания также специализируется на услугах ТОиР и хендлинга.

60% трафика компании приходится на российский рынок. Среди клиентов ТКJET более половины представляют крупный российский бизнес, около 40% клиентов – частные заказчики. Растущий спрос со стороны российских клиентов заставил компанию в текущем году забазировать один из самолетов (Challenger 605) в московском аэропорту Внуково-3. Ежемесячный суммарный налет самолетов ТКJET составляет порядка 230 часов, в пиковые периоды – до 400 часов. Это цифры исключительно по чартерным полетам, без учета налета в интересах владельцев.



Фото: Дмитрий Петроченко

Пример ближневосточного партнерства

Компании Bilen Air Service и ExecuJet, в рамках прошедшего на прошлой неделе в Стамбуле авиасалона Istanbul Air Show 2014, отметили трехлетие совместной работы. В сентябре 2011 года ExecuJet определилась со стратегическим партнером в Турции и не прогадала. За три года успешной работы были увеличены производственные показатели по всем направлениям бизнеса.

Как рассказал BizavNews вице-президент Bilen Air Service Толга Ашан, выросли продажи по чартерным рейсам, наземному обслуживанию, топливообеспечению и услугам VIP-туризма. И хотя в настоящее время ExecuJet не базирует самолеты в аэропорту Ataturk, два бизнес-джета практически ежедневно выполняют рейсы из стамбульского аэропорта. По итогам первого полугодия текущего года общие цифры выросли на 15% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

В настоящее время у Bilen Air Service нет собственного сертификата эксплуатанта, поэтому все рейсы осуществляются «под флагом» ExecuJet, что, безусловно, является еще одним немаловажным плюсом в маркетинговой политике компании. Наглядной иллюстрацией успешной работы партнеров можно назвать и то, что за два последних года доля обслуживаемых рейсов деловой авиации в том же Ataturk выросла до 35% от общего количества обслуживаемых рейсов. Лидерство по-прежнему за Gozen Air Service.

«В 2013 году нами было обслужено почти 2000 рейсов. Мы отмечаем существенный скачок спроса и от российских заказчиков, на которых приходится уже четверть всех запросов. Это и заявки на выполнение рейсов, ангарное хранение и классические бизнес-чартеры. В этом году мы также открыли собственный офис в Анкаре, став тем самым первым турец-

ким провайдером, предоставляющим полный пакет услуг «под ключ», - рассказывает г-н Ашан.

Со своей стороны представители ExecuJet также довольны выбором турецкого партнера. «Стамбул – ключевой город для большинства бизнесменов с Ближнего Востока, и имея столь сильного партнера, предоставляющего сервис высшего качества, у нас нет необходимости держать собственный персонал, полностью доверяясь Bilen Air Service. Кроме этого, сильные позиции компании по всей Турции делает наш совместный бизнес еще более эффективным», - прокомментировали BizavNews в ExecuJet Middle East, штаб-квартира которой располагается в Дубай.

Уже в этом году Bilen Air Service начнет настоящую экспансию на внутреннем рынке. Сейчас компания присутствует в 10 городах, однако не всегда уровень сервиса соответствует стандартам компании, по независящим от нее причинам. «С развитием инфраструктуры турецких аэропортов, появится и спрос на услуги – это касается не только популярных туристических мест, но и только развивающихся с точки зрения бизнеса и туризма регионов. Главное быть первыми – опыт реализации проектов у нас есть, остальное за малым. В условиях турецкого рынка вовсе необязательно строить фешенебельные FBO, ведь всегда востребован уровень предлагаемых услуг. Все реже наши клиенты интересуются технологическими аспектами подготовки рейсов. Вопросы типа «а кто будет заниматься обслуживанием воздушного судна на месте, или какой провайдер лучше в качестве кейтеринг-компании» уходят в прошлое. Наши клиенты приходят с конкретными пожеланиями, и основная задача Bilen Air Service – их ни в чем не разочаровать. Лучшая награда за нашу работу – повторное обращение в нашу компанию», - резюмирует г-н Ашан.



Фото: Дмитрий Петроченко

Вертолетные страсти по-турецки

На фоне крупных контрактов, заключаемых государственными структурами, турецкий частный вертолетный рынок переживает не лучшие времена. Основная причина – последние изменения в области регулирования полетов вертолетов в городах. Авиационные власти страны существенно скорректировали правила полетов, запретив эксплуатацию однодвигательных вертолетов, как в городе, так и при полетах над морем.

Последние пару лет частный вертолетный рынок Турции существенно увеличился за счет приобретения именно однодвигательных вертолетов, которые были более привлекательны по цене и при этом удовлетворяли потребности подавляющего количества владельцев. Свои планы на этот рынок строили крупные производители, например, Robinson, да и популярные в стране «белки» от Airbus Helicopters были главными машинами для большей части покупательской аудитории. Сейчас же ситуация изменилась в корне.

Как рассказал BizavNews глава вертолетной компании HELISER Таркан Сер, истинная причина столь непопулярных мер кроется в «раздражении» авиационных чиновников от количества вертолетов, которые хлынули на рынок за последние два года, и в ряде случаев невозможность контроля эксплуатантов в «напряженном» небе крупных городов. Желая в корне решить проблему безопасности полетов, авиационные регуляторы не задумываются о последствиях для развития бизнес-перевозок по всей стране, где иногда лишь вертолет становится оптимальным вариантом передвижения для быстрорастущего среднего класса.

Многие компании пока не смогли перестроить свой бизнес, и в целом по сегменту наступила неопре-



деленная пауза. В принципе, одним из самых популярных производителей вертолетов остается Bell Helicopter, и к нему подтягивается AgustaWestland (более половины суммарного частного парка приходится на этих производителей), но с другой стороны машины, которые остались «на земле», пока не заменены. Следовательно, существенно уменьшились провозные мощности операторов, при сохранении стабильного спроса на услуги. Сейчас в стране без учета военных и государственных структур эксплуатируются чуть более 60 частных машин, и еще порядка тридцати вертолетов эксплуатируют операторы.

Еще большие опасения вызывают инициативы чиновников по ужесточению требований при сертификации частных вертолетных площадок. «Сейчас в Стамбуле лишь 13 специализированных площадок, что крайне мало для столь большого города. Частные клиенты, приобретающие вертолеты за \$ 5-6 млн., сталкиваются с преднамеренным затягиванием и бюрократической проволочкой при получении разрешения на строительство частных вертолетных площадок. Посмотрите сами, живя в азиатской части города, а бизнес имея в «Европе», владелец легально не может

эксплуатировать собственный вертолет где и когда ему нужно. А значит, столь недешевое приобретение теряет всякий смысл. Аналогичная ситуация и в регионах, где передвижения между небольшими производствами тоже оптимально осуществлять с помощью вертолетов. Попытка откеститься от вертолетного сегмента – неправильный и недальновидный ход авиационных госменеджеров. Поэтому количество неофициальных вертолетных площадок увеличивается из месяца в месяц, что еще больше «подливает масло в огонь» в диалоге между владельцами и государством», - делится своими переживаниями г-н Сер.

Но и этим проблемы частных вертолетов не ограничиваются. Очередные «задумки» властей нанесут еще больший удар по владельцам. Чиновники предлагают полностью запретить ввоз в страну и эксплуатацию всех без исключения вертолетов старше 15 лет. Под эти «требования» попадает как минимум треть парка, причем самого активного – задействованного в туристической сфере и авиатакси.

Но все же г-н Сер оптимист. Пока регуляторы не замахнулись на святая святых – уведомительную систему полетов, можно подстроиться под любые условия, включая нынешние. «Пусть вертолеты и воспринимаются большей частью чиновников в качестве «комаров», которые мешают всем – трафику, безопасности и простым людям – в будущем вертолетный сегмент отыграет свое лидирующее место, как главный локомотив среднего бизнеса в стране. Наши главные авиационные боссы сидят в Анкаре, и, видимо, оттуда им не достаточно хорошо видно, что штампуя подобные законы и инициативы, они напрямую сдерживают естественный рост, пусть даже небольшого, но все же сегмента экономики. Надежда умирает последней, возможно, что в будущем все же нас ждут перемены», - резюмирует г-н Сер.

Русский трафик – ключевой

Турецкий рынок бизнес-авиации вновь показывает значительный рост на фоне непростой ситуации в Европе. 2012 и 2013 годы бизнес-трафик через крупнейшие турецкие аэропорты вырос на 10%, и как минимум этот тренд сохранится в текущем году. Что же касается других сегментов, то здесь рост еще более ощутим, особенно «прибавляют» компании, предлагающие услуги ТОиР и хендлинга.

Провайдеры активно развивают инфраструктуру с оглядкой на будущее, поэтому появление новых объектов в аэропортах выглядит обычным явлением. Аэропорт Ataturk по-прежнему остается крупнейшим по бизнес-трафику в стране, и, несмотря на ряд препятствий, с которыми компании сталкиваются ежедневно, интерес к этому аэропорту остается высоким.

Как рассказал BizavNews вице-президент по маркетингу Gozen Air Service Осман Кинали, больше половины трафика Ataturk приходится на полеты в Россию. «Сейчас на долю нашей компании приходится обслуживание более 60% рейсов, прибывающих в аэропорты Турции, и стамбульский аэропорт в настоящее время является крупнейшим. 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. А общее распределение активности бизнес-авиации в аэропорту Стамбула – более 50% рейсов выполняются внутри страны и чуть менее половины – по международным направлениям. В среднем ежедневно мы обслуживаем 45 рейсов, в «высокий» сезон – до 60 самолетов в сутки. При этом и второй аэропорт Стамбула – Sabiha Gokcen Airport – также участвует в этом «бизнес-процессе», хотя с более скромными показателями. На двоих мы принимаем



Фото: Дмитрий Петроченко

ем около 65 самолетов в день», - комментирует г-н Кинали.

С точки зрения организации полетов, Ataturk очень сложный порт. Аэропорт слотуемый, и в пиковые часы (6:00 – 9:30, 13:00 – 15:00, 18:00 – 22:00) получить слот практически невозможно. Gozen Air Service, имеющий собственный диспетчерский центр, согласовывает каждый рейс в оффлайне. Политика администрации аэропорта очень схожа с российской. Бизнес-авиацию считают факультативным источником аэропортовой деятельности и существенной помехой «классического» трафика. Даже несмотря на достаточно серьезный скачок активности деловых полетов, упор делается на регулярные и грузовые рейсы. В аэропорту каждые 25 секунд взлетает или садится самолет. Официально получить слот в Ataturk можно за 48 часов, но в Gozen Air Service

делают все намного быстрее. «В принципе мы можем согласовать рейс всего за 1,5 часа, но предпочитаем так работать только с проверенными клиентами, в идеале – с операторами. Заслужить доверие со стороны аэропортовых властей достаточно сложно, потерять – минутное дело. Нереализованный слот – большой «камень в огород» компании», - рассказывает г-н Кинали.

Но не только международные рейсы популярны среди российских клиентов. По словам г-на Кинали, все чаще маршрут бизнес-рейсов из России состоит из нескольких пунктов. Авиационные регуляторы предоставляют такую возможность с условием, что в пассажирский манифест включены лишь те лица,

продолжение

которые поднялись на борт из точки отправления. «Подсаживать пассажиров на любом плече категорически запрещено, и тогда путешествие внутри Турции становится весьма простым. За прошлый год пассажиров из России, посещающих Стамбул и желающих продолжить полет по внутренним направлениям, выросло почти в два раза. Цены на обслуживание в турецких аэропортах нельзя назвать слишком низкими, по основным позициям мы все же близки к европейским ценникам, однако если сравнивать основные опции с российскими прейскурантами, то мы, конечно же, существенно отличаемся (смеется)», - продолжает г-н Кинали.

Еще одной отличительной особенностью для клиентов у всех провайдеров в Ataturk является возможность самим сформировать свой пакет необходимых услуг, исходя из собственных пожеланий. Даже если в списке услуг того или иного провайдера не оказывается какой-либо опции – помогут «конкуренты», которые больше похожи на близких друзей. Имидж сегмента – это «болезнь» всех игроков рынка. Бывают случаи, что выставаемый инвойс состоит из услуг трех-четырех компаний, при этом счет единый и ответственность несет лишь та компания, с которой клиент начал работать. Случаев невыполнения договорных обязательств практически нет, а если таковые и имеются, то связаны с «глобальным форс-мажором», как говорят об этом сами провайдеры.

На территории аэропорта Ataturk расположен лишь 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. Строить же FBO ради FBO в Турции не хотят, и поэтому пассажиры обслу-

живаются в весьма скромном, но очень комфортном терминале. В среднем время прохождения всех процедур занимает не более 15 минут, после чего пассажиры отправляются на борт самолета. Здесь все рядом – перрон, рассчитанный на одновременное нахождение 60 самолетов различной вместимости, имеет собственные рулежные дорожки. Хотя время руления в связи с трафиком может достигать 20-25 минут.

В 2017 году в 40 километрах к северу от Стамбула откроется новый аэропорт, с которым Gozen Air Service связывает определенные надежды. С пассажиропотоком в 150 млн. пассажиров он станет крупнейшим в Европе (шесть взлетно-посадочных полос, два пас-

сажирских 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, применяя зачастую всю изощренность и восточную дипломатию.



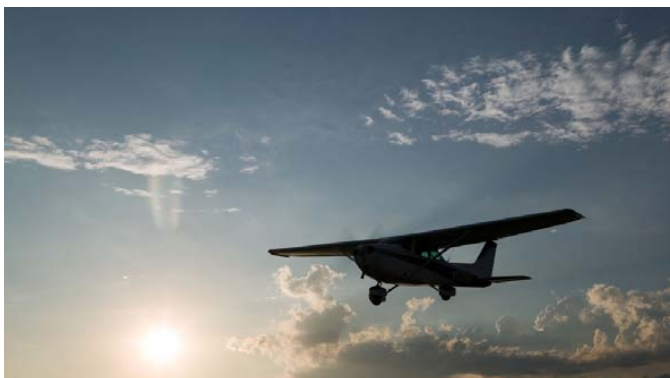
Фото: Дмитрий Петрович

Cessna не вписалась в «Вираз»

Американская Cessna Aircraft прервала контракт на поставку легких самолетов Cessna 172 Skyhawk почти на 1 млрд руб. с липецким авиасборочным предприятием «Вираз». Причиной разрыва сотрудничества стала задержка в оплате поставок. Она, в свою очередь, связана с судебным разбирательством с заказчиком самолетов — Ульяновским высшим авиационным училищем гражданской авиации (УВАУ ГА), которое не удовлетворили сроки исполнения контракта на 1,5 млрд руб.

О том, что Cessna Aircraft прекратила поставки легких самолетов Cessna 172 Skyhawk липецкому ООО «Вираз» (входит в ГК «Сигма»), рассказала соучредитель «Виража» Вера Ивахина. По ее словам, несмотря на передачу в августе 30 Cessna 172 УВАУ ГА, авиаучилище не погасило всю стоимость самолетов. В итоге «Вираз» не смог оплатить заказ на следующие 25 бортов Cessna, после чего американские партнеры расторгли контракт почти на 1 млрд руб. «Мы были готовы взять кредит для погашения долга — \$9,9 млн, но Cessna отказалась от предложения, компания не выходит на связь, их российский представитель прислал официальное письмо, что они расторгают договор на основании несоблюдения договорных обязательств с нашей стороны», - отметила госпожа Ивахина. При этом, по ее словам, сама Cessna Aircraft ранее задержала поставки самолетов на четыре месяца без объяснения причин. В итоге сейчас «Вираз» рассматривает возможность банкротства. Представитель Cessna Aircraft в России Александр Евдокимов сообщил “Ъ”, что Cessna выполнила все обязательства перед ООО «Вираз», но детали комментировать не стал.

Согласно материалам Ульяновского арбитража, ООО «Вираз» в начале сентября подало иск о взыскании 210,8 млн руб. с УВАУ ГА. Как сообщила Вера Ивахи-



на, училище подало встречный иск, требуя наложить на «Вираз» штрафные санкции в связи с нарушением сроков поставки по контракту на сумму более 1,5 млрд руб., который был заключен 13 июня 2013 года. Следующее заседание суда по иску «Виража» назначено на 15 октября.

Как рассказал “Ъ” источник, близкий к руководству УВАУ ГА, по условиям контракта «Вираз» должен был поставить 69 самолетов в вуз еще в 2013 году, однако в прошлом году «ни одного самолета не было». «В этом — только 30. В итоге училище расторгло договор в связи с его неисполнением, - рассказал собеседник “Ъ”. - Федеральный закон “О госзакупках” гласит, что оплата полученного товара или услуг производится в течение 60 дней, поэтому нельзя говорить, что оплаты не было, училище следует положениям об оплате». В Росавиации подтвердили “Ъ”, что контракт между «Виразем» и УВАУ ГА был расторгнут «ввиду длящегося неисполнения контрактных обязательств».

По данным «СПАРК-Интерфакса», ООО «Вираз» зарегистрировано в 2008 году в Воронеже, в 2012-м перерегистрировано в Липецке. Генеральный директор — Дмитрий Устинов. Учредители в равных долях

— Владимир Борисов и Вера Ивахина. Основной вид деятельности — производство летательных аппаратов, включая космические. Выручка в 2012 году составила 384,8 млн руб., чистая прибыль — 23 тыс. руб. Компания ранее занималась производством самолетов на площадке ОАО «Воронежского авиастроительного общества», но затем перенесла производство на завод «Литмашприбор» (Усмань, Липецкая область).

Главный редактор портала Avia.ru Роман Гусаров не понимает, почему ульяновское училище заключило контракт с «Виразом», а не напрямую с американским производителем: «На российском рынке существует множество компаний, которые предоставляют посреднические услуги между производителями самолетов и их конечными покупателями. Возможно, дело в том, что покупку оплачивает госбюджет». Эксперт отмечает, что сейчас Cessna 172 Skyhawk — один из самых распространенных легких самолетов в России, особенно среди пилотов-любителей. Но «это одномоторная машина, которая годится только для начального обучения, для выпускных полетов нужны совсем другие, например австрийские Diamond». Он добавляет, что у ульяновского училища есть множество вариантов замены поставщика, вплоть до заключения контракта напрямую с Cessna Aircraft. «А вот для “Виража” последствия могут быть печальными, если они теряют своего единственного клиента», - говорит господин Гусарев. Руководитель аналитической службы агентства «АвиаПорт» Олег Пантелеев считает, что у «Виража» хороший потенциал, но потеря такого крупного клиента «неизбежно ударит по финансовой стабильности». «Компания может переориентироваться на частных покупателей, но, безусловно, это уже не те объемы. Училище в любом случае получит необходимое количество самолетов, так как это госзаказ», - полагает эксперт.

Источник: Коммерсантъ

Отличная работа в непростых условиях

Air Charter Service, пожалуй, одна из немногих компаний в мире, способная в постоянно меняющихся условиях работы на рынках всегда заканчивать производственно-отчетные периоды со знаком плюс. В чем же причина? Грамотная маркетинговая политика, бесценный опыт, накопленный компаний за четверть века, или же умение компетентно прогнозировать и подстраиваться под текущие реалии рынка? Сегодня в гостях у BizavWeek глава московского офиса Air Charter Service Азам Фаридович Мулгимов, который согласился ответить на наши вопросы о работе компании в России, перспективам и, конечно же, влиянию текущей экономической и политической ситуации на сегмент деловых перевозок.

Азам Фаридович, 2014 год начался весьма неожиданно. Политическая и экономическая нестабильность внесла определенные коррективы в различные сегменты экономики, включая деловые перевозки. Как в Air Charter Service оценивают нынешнюю ситуацию, и отразилась ли она на бизнесе компании?

Мы, как и все сегодня, внимательно следим за политической и экономической ситуацией в России и в мире. Пожалуй, нет ни одного человека, кто остался бы равнодушным к происходящему, и нет ни одной компании, которая не готовилась бы к любому возможному развитию событий. Должны признать, что на объемы бизнеса ACS как в России, так и во всем мире, данная ситуация пока никак не повлияла. Если говорить о географии полетов, то мы ощущаем смещение приоритетов наших клиентов в ту или иную сторону и подстраиваемся под них. В целом, ситуация развивается очевидным образом: многие авиакомпании перестали выполнять рейсы



в Украину, осталось несколько операторов, которые все еще летают туда, и с которыми мы тесно сотрудничаем; немного снизилось число рейсов в Европу и наметилась тенденция к увеличению числа внутренних перелетов. Также выросло число рейсов в Симферополь, что не удивительно, так как началось активное «освоение» Крыма, перестраивание местной инфраструктуры и развитие новых рынков. Но если говорить о «больших цифрах», то 2014 год для нас в частности и для ACS в целом является годом роста, как и было запланировано.

Немного о производственных результатах за первое полугодие текущего года. Какой из сегментов показал наибольший рост?

Одним из ключевых преимуществ нашей компании является то, что мы охватываем все аспекты чартерных авиаперевозок. За первые шесть месяцев мы ощутили серьезный прирост в грузовом сегменте. Число пассажирских перевозок в среднем держится на уровне прошлого года, здесь тоже есть небольшой прирост, но не такой значительный, как в карго.

В глобальном бизнесе компании какой из регионов показывает наилучшие цифры?

Этот год вообще для ACS пока идет с рекордными показателями. Компания постоянно расширяет свое географическое присутствие, и за 25 лет ее существования было всего несколько лет, когда мы не открывали новых офисов. Например, новый американский офис в Хьюстоне, штат Техас, был открыт в мае этого года. Если смотреть по отдельным регионам, то Северная Америка, пожалуй, выходит вперед, и тоже за счет грузовых перевозок. Но как показывает опыт компании, в бизнес-авиации все очень индивидуально, и в любой момент в любой точке мира может произойти что-то, что окажет значительно влияние на рынок авиаперевозок в этом регионе. К одним событиям можно подготовиться заранее, другие случаются неожиданно. Так, мировые отраслевые конгрессы, крупные спортивные и культурные события ежегодно кочуют из одной страны в другую. Напротив, такие крупные мировые потрясения, как войны и стихийные бедствия, непредсказуемы, и каждый раз для эвакуации людей и доставки гуманитарной помощи требуется помощь авиации. В этом году, например, благодаря ЧМ по футболу прибыль нашего офиса в Сан-Пауло многократно превысила показа-

продолжение

тели прошлого года за счет внутренних перелетов между городами Бразилии для проведения матчей.

Существуют ли специальные предложения для российских клиентов в целях повышения конкурентоспособности на этом рынке?

Мы не стараемся конкурировать по цене, если вы об этом. В условиях сегодняшнего состояния рынка бизнес-авиации в России ценовая конкуренция – это тупик, и те, кто играет в эту игру, очень скоро уйдут со сцены. Кроме того, деление клиентов на российских и нероссийских для нас достаточно условно. Наш основной фокус направлен на тех, кто постоянно находится на территории СНГ или регулярно ее посещает, но это могут быть как россияне, так и представители других стран и иностранного бизнеса. У ACS очень много клиентов среди глобальных корпораций, местные представительства которых в разных странах работают с ближайшими к ним офисами ACS. Часто к организации международных рейсов привлекаются наши коллеги из других офисов — так мы можем обеспечить клиенту единый уровень сервиса на всех этапах его путешествия. И это как раз то, что мы предлагаем клиентам в России – международные стандарты обслуживания ACS, глобальность, безопасность, финансовую надежность, доступную поддержку 24 часа в сутки.

Немного о конкуренции. Сейчас в России работает ряд крупнейших европейских операторов сегмента бизнес-авиации. С помощью чего вы остаетесь на российском рынке одной из самых успешных зарубежных компаний?

За счет сотрудничества с ними. Многие европейские операторы работают с ACS в разных странах, хорошо



знают наших коллег из головного офиса в Лондоне и почти весь совет директоров. Почти все члены совета директоров, включая основателя компании Криса Лича, начинали как простые брокеры и строили отношения с операторами с самых первых дней существования ACS — то, что в английском называется *lifetime relationship*. Со многими европейскими операторами у нас заключены рамочные договоры, которые действуют одинаково для всех офисов ACS в мире, что дает нам определенную гибкость при организации срочных рейсов. В этом смысле глобальность ACS работает на нас, мы являемся надежным партнером, как для наших клиентов, так и для операторов.

Что, по-Вашему, реально мешает компании усилить свое присутствие на российском рынке?

Ничего такого, с чем нельзя было бы справиться. Рынок бизнес-авиации в России сравнительно молод. 20 лет назад, когда ACS открыла офис в Москве, мы стояли у истоков зарождающейся индустрии, в то время как в Европе частные авиaperелеты уже пользовались большой популярностью, и конкуренция там была достаточно высока. В России бизнес-авиация получила активное развитие в «лихие» 90-е, когда большинство людей зарабатывали деньги на общей политической и экономической неразберихе, когда появилась прослойка «новых русских», способных и готовых тратить деньги на роскошь, и когда проникновение иностранного бизнеса в Россию было достаточно велико. Рынок формировался в диких

продолжение ►

условиях, никем не управляемый и не структурируемый, как и многие другие рынки в стране. Я вижу в этом основную проблему нашей индустрии сегодня. Сейчас возможно два пути развития: либо рынок будет взят под контроль государством и отраслевыми организациями (ОНАДА ведет в этом плане большую работу), либо рынок перестроится естественным путем под влиянием экономических процессов. И в том, и в другом случае произойдет сегментация на крупных и мелких игроков рынка, и у потребителя сформируется понимание того, какой уровень сервиса и за какие деньги они получают.

Сейчас на рынок в массовом порядке выходят компании, предлагающие услуги специализированных онлайн площадок по бронированию рейсов деловой авиации. Плюсы и минусы этих проектов?

Прежде всего, если вы посмотрите на них поближе, то увидите, что это те же брокеры, решившие переи-

ти на цифровой уровень. «Оцифровывание» — это общемировая тенденция для разных отраслей бизнеса. Но бизнес-авиация по-прежнему остается очень индивидуальной услугой, где отношения реорle-to-reorle играют решающую роль. Согласитесь, что частный перелет — это не поездка на автобусе, клиентам важно испытать положительный опыт от путешествия, начиная от обсуждения вариантов и подготовки рейса, и заканчивая благополучным приземлением в нужном аэропорту точно по расписанию. С другой стороны, упрощение сделки до «двух кликов» в бизнес-авиации невозможно ввиду огромного количества нюансов, которые необходимо предусмотреть. Поначалу мы переживали, что подобные площадки действительно могут выбить брокеров из игры, но сейчас становится очевидно, что они могут иметь успех разве что в лоукост сегменте, как аэротакси. А как мы знаем, бизнес аэротакси в России не особенно прижился...

За последний год изменилась ли доля международных и внутренних перелетов среди рос-

сиян? Каковы цифры в настоящее время?

Да, прослеживается тенденция к увеличению числа внутренних перелетов и небольшое сокращение рейсов в Европу. Это смещение пока незначительное, порядка 5-7%. Чтобы говорить об этом, как об общей долгосрочной тенденции рынка, данных пока недостаточно. Скорее всего, это обусловлено мировой политической обстановкой. Если так, то все изменится, как только изменятся внешнеполитические отношения и/или расстановка сил.

Увеличился ли спрос на полеты в Крым?

Мы наблюдаем увеличение числа рейсов в Симферополь. Мы считаем, что это связано с построением новой инфраструктуры в Крыму. Но говорить о тенденции пока тоже преждевременно, поскольку на фоне нестабильной обстановки в регионе туда летает очень ограниченное число операторов.



Avinode Business Intelligence Newsletter



Представляем обзор Avinode о состоянии глобального рынка бизнес-авиации.

Avinode – B2B система он-лайн заказа и бронирования рейсов деловой авиации. Система позволяет в режиме реального времени получать информацию о наличии свободных самолетов и стоимости летного часа. В базу Avinode входят более 1200 операторов с общим парком в 3000 самолетов.

В 2013 году Avinode изменил свой еженедельный бюллетень. Во-первых, отчет выходит раз в две недели. Во-вторых, компания предоставляет аналитику по глобальному рынку, то есть в Северной Америке и в Европе. Еще одно изменение состоит в том, что в каждом отчете предоставляется расчет динамики **Индекса спроса** и **Индекса стоимости летного часа**, а также стоимость летного часа для одного сегмента бизнес-джетов: легкого, среднего или тяжелого. Это позволит более четко представлять тренды в отдельных сегментах бизнес-авиации. Также акцентировано внимание на ключевых показателях рынка, таких как общее количество вылетов за рассматриваемый период и динамика индексов.

В этом выпуске представлена следующая информация:

- Ключевые показатели мирового рынка
- Индекс спроса бизнес-джетов в Северной Америке и в Европе
- Индекс стоимости летного часа бизнес-джетов в США и Европе
- Стоимость летного часа Learjet 60

Avinode в своем бюллетене выделяет следующие категории бизнес-джетов:

Light Jets

Легкие самолеты – это все бизнес-джеты в диапазоне от самолетов начального уровня до верхнего легкого класса. По конкретным моделям самолетов - это все от Eclipse/Mustang до Citation XLS+.

Midsized Jets

Средние самолеты – все бизнес-джеты, попадающие в промежуток от средних до суперсредних, то есть все от Learjet 60/Hawker 800 до Challenger 300/Citation X.

Heavy Jets

Тяжелые самолеты - от тяжелых бизнес-джетов до ультрадальних. По конкретным моделям это все, от Falcon 2000/Challenger 604 до G650/Global 6000.

Ключевые показатели рынка

Ключевые показатели рынка (Key Performance Indicators - KPI) характеризуют общее состояние глобального рынка деловой авиации. Первый показатель характеризует общее количество вылетов бизнес-джетов в Европе (ИКАО E/L) и США (ИКАО K) соответственно, по данным FAA и Евроконтроля за последние 14 дней. Этот показатель отображается в абсолютных цифрах и в виде процентов по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Второй индикатор показывает динамику Индекса Спроса в Европе и США за последние 14 дней. Третий индикатор показывает динамику Индекса стоимости летного часа в Европе и США за последние 14 дней.

	US	Europe
Business Jet Flights*, last 28 days	136 268	41 019
Business Jet Flights*, YoY change	+7.5%	+2.5%
Avinode Demand Idx, last 28 days	+15.0%	-25.0%
Avinode Pricing Idx, last 28 days	-0.02%	-0.28%

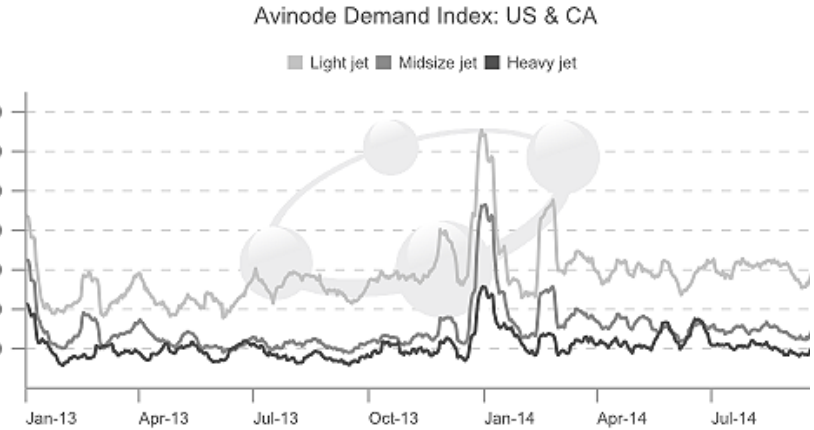
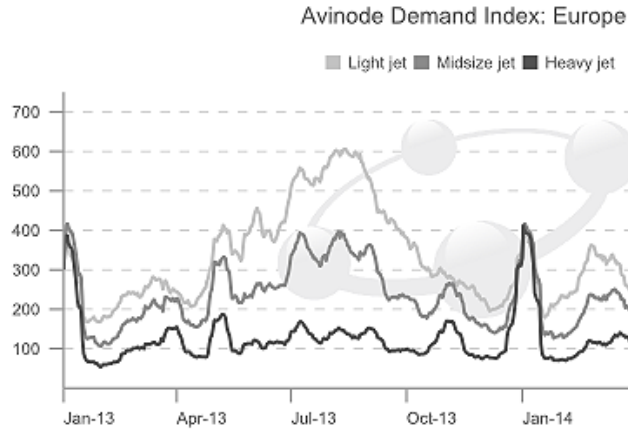
* = Actual flights recorded by FAA/Eurocontrol

продолжение

Индекс спроса

Индекс спроса Avinode показывает среднюю ежедневную стоимость всех заказанных рейсов, которые осуществляются в течение 14 дней до публикации отчета.

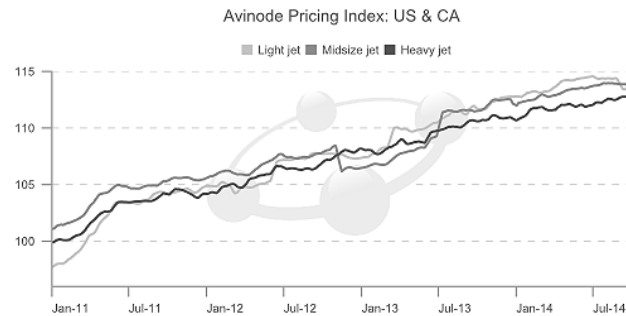
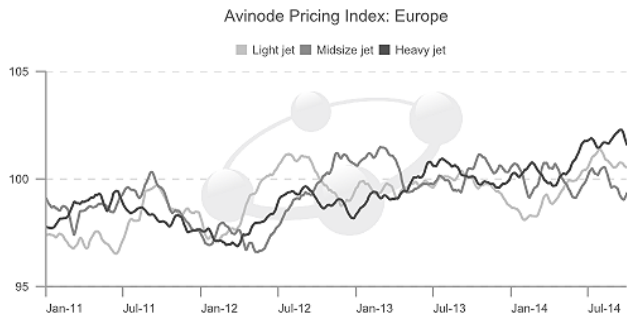
Индекс США и Канады основан на запросах из аэропортов кодом ИКАО К и С и оценивается в USD. Европейский Индекс основан на запросах рейсов из аэропортов с кодом ИКАО E, L и U и оценивается в EUR.



Индекс стоимости летного часа

Индекс стоимости летного часа Avinode показывает среднюю стоимость часа аренды частного самолета определенной категории и определенного рынка. При этом почасовая ставка включает среднюю доходную ставку и топливный сбор.

Индекс США и Канады рассчитан для самолетов, базирующихся в аэропортах с кодом ИКАО К и С и оценивается в USD. Европейский индекс рассчитан для самолетов, базирующихся в аэропортах с кодом ИКАО E, L и U и оценивается в EUR.



Стоимость летного часа популярных самолетов

Динамика стоимости летного часа для отдельного сегмента бизнес-джетов позволяет оценить ценообразование в течение времени для трех конкретных моделей (по одному в каждом бюллетене).

В ротации будут рассматриваться следующие модели самолетов:

- Light - Citation Mustang
- Midsize - Learjet 60
- Heavy - Challenger 604

Эти три модели являются самыми популярными в своем классе при запросах в США и Европе.

