



Минувшая неделя вновь акцентировала внимание на российском рынке. Как стало известно, российский бизнесмен Геннадий Тимченко продал свои авиационные активы в виде двух бизнес- терминалов Авиа Групп и Авиа Групп Норд. Продал тихо, в марте. Именно в то время активы предпринимателя попали под пристальное внимание США и впоследствии (28 апреля) на них были наложены санкции.

В начале апреля 2014г. стало известно, что инвестиционная группа Volga Group, управляющая активами Геннадия Тимченко, продала финскую авиакомпанию Airfix Aviation. При этом на сайте компании значилось, что Volga Group по-прежнему владеет 74% ООО «Авиа Групп», а также 70% ООО «Авиа Групп Норд». О том, что он продал долю и в российских аэропортах, ничего не сообщалось. Но на данный момент на сайте Volga Group эти активы в портфеле тоже больше не значатся. Вот такой упреждающий ход!

Тем временем Avinode рассуждает о перспективах коммерческих чартеров. На эту тему компанию натолкнули превосходные показатели некоторых операторов. По мнению экспертов из Швеции, в последнее время возник новый тип коммерческих перевозчиков бизнес-авиации, которые делают ставку на одно-типные маршруты на собственных воздушных судах. Именно свои самолеты дают таким компаниям гибкость в коммерческих перевозках, которой невозможно достичь при менеджменте чужого самолета. Другим фактором, отличающим их от традиционных компаний, стала маршрутная сеть, построенная на наиболее популярных направлениях и рядом со своими операционными базами.



Тимченко продал бизнес-терминалы

После внесения Геннадия Тимченко в санкционный список ЕС, США и Канады в связи с ситуацией на Украине стало известно, что от большинства зарубежных активов он избавился, однако что проданы бизнес-терминалы не сообщалось

стр. 17



KlasJet получил сертификат эксплуатанта

Литовский бизнес-оператор KlasJet в конце июня 2014 получил долгожданный сертификат эксплуатанта (AOC - Lithuanian CAA) и приступил к выполнению рейсов

стр. 18



Comlux приступает к эксплуатации ACJ321

Примечательно, что после выкатки из цеха и покраски на борту самолета появилась надпись «Казахстан», что указывает на возможность эксплуатации в интересах высших чиновников РК

стр. 20



Приходит новый тип бизнес-операторов

За последние несколько лет в Европе и США возник новый тип чартерных операторов с бизнес-моделью, основанной на управлении собственными самолетами

стр. 21

ЭТИМ ВСЕ СКАЗАНО



Татнефть получила новый ангар

Завершилось строительство нового ангара в аэропорту Бугульмы. Объект предназначен для воздушных судов компании ОАО «Татнефть». Организаторами и непосредственными участниками строительства выступили компании Astron и «Вектор».

В конце 2013 года, по причине увеличения числа воздушных судов, компании «Татнефть» потребовалась оборудованная площадка. Условия эксплуатации техники не позволяли хранить и содержать ее под открытым небом. Возведенное сооружение достаточно для размещения пяти вертолетов Bell-429 и одного самолета Challenger-604. Фактически ангар площадью 2700 кв.м. (длина — 54 метра, ширина — 50 метров, высота — 9, 6 метров) и может вместить еще больше воздушных судов.

Работа по монтажу металлоконструкций и возведению несущих стен заняла 6 недель. Инженерные системы начали функционировать уже через 6 месяцев с момента старта строительства.

Внутри ангара размещена специальная система пожаротушения, состоящая из 11 пеногенераторов, насосной станции и нескольких емкостей с водой.

В Татарстане в настоящее время сосредоточен один из самых крупных и молодых парков бизнес-джетов в стране. Так, правительство Республики Татарстан летает на Challenger 604 и Challenger 605, «Татнефть» — на Challenger 604 и Challenger 605, «Группа компаний «Профит» — Challenger 300, «ТАИФ» — Challenger 300, Challenger 850 и Global 5000, ГК «Нэфис» — Challenger 850, «КАМАЗ» — Legacy 600.



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

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

ICAO оставила воздушную зону над Крымом за Россией

Международная организация гражданской авиации (ICAO) сочла, что Россия должна обеспечивать аэронавигационное обслуживание над Крымом и территориальными водами (12-мильная зона), сообщили ИТАР-ТАСС в Минтрансе РФ.

«ICAO считает, что Россия должна обеспечивать аэронавигационное обслуживание над Крымом и территориальными водами, а Украина - над нейтральными водами, но с учетом технических договоренностей с Россией по аэронавигационному обслуживанию в районе Симферополя», - сказали в министерстве.

Он добавил, что «полеты над Крымом и территориальными водами не вызывают сомнения в их правомерности у представителей ICAO и предложены с их стороны как одна из обязательных составляющих в варианте возможного совместного трехстороннего решения, не требующего внесения в Европейский аэронавигационный план».

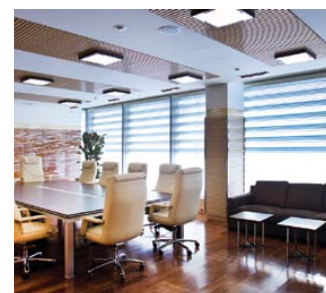
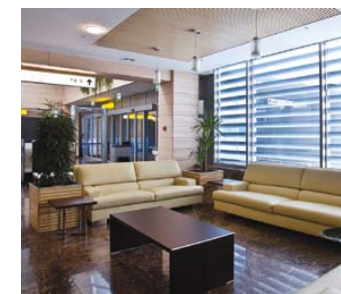
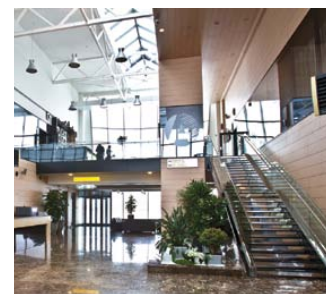
Ранее украинские власти в очередной раз заявили о сохранении контроля над транзитной воздушной зоной над Крымом и акваторией Черного моря, добавив, что начиная с 12 марта 2014 года до особого распоряжения закрыты аэродромы Симферополя, Севастополя (Бельбек) и нижнее воздушное пространство над территорией полуострова Крым.

«ICAO подтвердила неделимость воздушного пространства Украины и принадлежность РПИ (района полетной информации) Симферополь к сфере ответственности Украины», - сообщила госавиаслужба Украины 23 июня.

Полеты в Крым выполняются в строгом соответствии с воздушным законодательством РФ, констатировали в Минтрансе, уточнив, что «конструктивная позиция РФ в рамках переговоров с ICAO одобрена».



КРЫЛЬЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА



Центр Деловой Авиации
в международном аэропорту Шереметьево

АЭРОПОРТ ШЕРЕМЕТЬЕВО / ТЕРМИНАЛ «А»

ТЕЛЕФОНЫ: (495) 578-50-00 / (495) 926-71-17 / WWW.AVIA-GROUP.RU

Jetflite получил свой первый Falcon 7X

Jetflite, финский оператор бизнес-авиации, пополнил свой флот новым воздушным судном – Falcon 7X, бортовой номер OH-WIX. Новый, ультрадальний самолет идеально подходит для пассажиров, которые совершают перелеты из Европы в Азию, Америку, на Ближний Восток, а также в другие регионы.

Jetflite провел тщательный отбор для своего флота ультрадальних самолетов и сделал свой выбор в пользу Falcon 7X. Воздушное судно идеально сочетает такие характеристики как сбалансированная стоимость оперативных расходов, дальность и размер кабины. Falcon 7X, на сегодняшний день, является самым технически совершенным самолетом, оборудован новейшей авионикой и способен преодолевать до 11 000 километров без дозаправки. Jetflite оснастил свой самолет 16 пассажирскими креслами. Особый акцент сделан на дизайне салона: он тихий, светлый и просторный. Все кресла обшиты высокока-

чественной кожей, а комфортные диваны могут быть трансформированы в уютные двухспальные кровати. Для удобства пассажиров, на борту доступны GSM, а также высокоскоростной Wi-Fi.

«Мы видели постоянный рост спроса среди частных, а также корпоративных пассажиров на перелеты из Европы в США и Азию. В течение многих лет Jetflite выстраивал отношения со стратегическими клиентами на наших основных рынках Финляндии, Скандинавии и России. Новый Falcon 7X позволяет обслуживать наших существующих и новых клиентов на глобальных направлениях. Выбор в пользу Falcon 7X поддерживает наш рост и развитие, а также стратегию люксовых услуг», - заявила Управляющий Директор компании Jetflite, Элина Карялайнен.

Falcon 7X от Jetflite уже доступен для чартерных перелетов.



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"

JP Morgan разглядел оптимизм

Согласно исследованию JP Morgan, несмотря на то, что в конце 2013 года показатели спроса бизнес-джетов показали четкие признаки улучшения, в начале этого года этот импульс начал ослабевать. Особенно это заметно среди «свежих» самолетов (менее пяти лет). Однако все равно эксперты JP Morgan считают, что рыночные условия в сегменте бизнес-джетов несколько улучшились и настроения постепенно становятся более оптимистичными, хотя пока успехи скромные и основные индикаторы рынка все еще не указывают на серьезное восстановление.

В начале года оптимизм присутствовал и в отношении ценообразования подержанных бизнес-джетов – в марте и апреле 2014 года наблюдался последовательный рост, хотя в мае цены вернулись на прежние уровни.

В мае 2014 года запасы подержанных бизнес-джетов снизились на скромные 0,1%, достигнув значения 8,7% от эксплуатируемого флота. Это снижение произошло главным образом в сегменте среднеразмерных бизнес-джетов, особенно за счет Citation X

и Sovereign. При этом запасы легких и крупноразмерных бизнес-джетов оставались неизменными или слегка снижались. Относительное количество свежих подержанных самолетов выросло на 0,1% по сравнению с прошлым месяцем, и по оценкам экспертов в мае составило 6,1%. В течение последних трех месяцев запасы в этом сегменте выросли на 0,6% и среди драйверов роста Embraer Phenom 100 и 300. Но, несмотря на это, «молодые» запасы по-прежнему ниже на 1,3% по сравнению с годом ранее.

Средняя цена предложения на бизнес-джеты в прошлом месяце снизилась на 1,9% по сравнению с апрелем и на 7% с прошлым годом. Цены снизились во всех категориях, при этом в сегменте средних бизнес-джетов падение наибольшее, на 5,9% в годовом исчислении.

Аналитики JP Morgan также ожидают от Gulfstream в этом году анонса программы P42, которая, как полагают, является проектом семейства из трех самолетов, предназначенная для замены G450 и G550.





9th International BizAv Show

Moscow

4-6 september 2014

Top Business Aviation Show / more than 30 aircraft and helicopters
in Eastern Europe and Asia / more than 80 world leading companies
 more than 8000 visitors



Organized by  **Vnukovo-3**

Phone: +7 495 648 2806 www.jetexpo.ru
 E-mail: info@jetexpo.ru

Avanti EVO сможет летать дальше

Итальянский авиапроизводитель Piaggio Aero сообщает о получении сертификата Европейского агентства по авиационной безопасности (EASA) на дополнительный топливный бак для P.180 Avanti II и семейства Avanti EVO.

Как комментирует производитель, благодаря установке дополнительного бака существенно увеличится дальность полета, при этом изменения в конструкцию вносить не придется. В Piaggio Aero «пожертвовали» лишь шкафом в туалетной комнате. Согласно данным производителя, запас топлива увеличился с 2826 фунтов до 3226 фунтов. При этом дальность полета с четырьмя пассажирами возросла до 3185 км, что позволяет выполнять беспосадочный перелет из Милана в Рейкьявик и Самару, из Абу-Даби в Стамбул, из Пекина в Ханой или из Лос-Анджелеса в Детройт. Первые самолеты с дополнительными топливными баками будут поставлены заказчику в течение двух недель.

Дополнительные топливные баки будут доступны в качестве опции для P.180 Avanti II, а для Avanti EVO планируется установка баков по запросу заказчика.

Именно с Avanti EVO итальянский производитель связывает свои планы на рынке деловой авиации. В мае 2014 Piaggio Aero анонсировала очередную версию популярного турбопропа Avanti EVO, который стал дальнейшей эволюцией двухмоторного турбовинтового P.180 Avanti II. Максимальная скорость в 402 узла (744 км/ч) сделает EVO самым быстрым турбовинтовым самолетом. В число нововведений войдут законцовки крыльев, мотогондолы нового дизайна и передние крылья другой формы, которые увеличат характеристики набора высоты на 3%.

Пошла серия

Компания Honda Aircraft провела первые летные испытания первого серийного бизнес-джета HondaJet. 27 июня 2014 года состоялся 84-минутный тестовый полет серийного самолета в штаб-квартире компании в Гринсборо (штат Северная Каролина), в котором была достигнута высота 4 725 м и скорость 644 км/ч.

«Этот полет означает, что программа по созданию HondaJet перешла в следующую стадию, и сейчас мы готовимся к первым поставкам», - сообщил глава Honda Aircraft Митимаса Фудзино. «Сегодняшнее событие – кульминация значительных усилий в разработке и производстве, а также важное достижение в выводе на рынок самого современного в мире легкого самолета».

Первый полет серийного HondaJet – это тот рубеж, на преодоление которого у Honda ушло больше 10 лет. Honda начала исследования в области композитных материалов для самолетов в 1993 году. Через пять лет

она смогла создать легкий турбореактивный двухконтурный двигатель. Компания тогда пообещала, что самолет поступит в продажу в 2006 году.

HondaJet стал первым в Японии самолетом, который был полностью разработан частной компанией и без поддержки со стороны государства. Бизнес-джет может принять на борт 8 пассажиров и способен лететь со скоростью более 770 км/ч и на высоте свыше 13 тысяч метров.

В Honda рассчитывают, что наибольшей популярностью новинка будет пользоваться в США, в связи с чем новое авиационное подразделение корпорации было решено разместить на территории этой страны. Стоимость самолета составит примерно \$4,5 млн. К настоящему моменту Honda получила уже более 100 предварительных заказов на новинку. Ожидается, что HondaJet получит сертификат и будет введен в эксплуатацию уже в 2015 году.



Цены на новые G550 падают

По информации издания Corporate Jet Investor, американский производитель Gulfstream начал снижать цены на новые бизнес-джеты Gulfstream G550. Причиной такого шага, по мнению редакции, является близкий анонс замены этого бизнес-джета, который должен состояться в октябре на американской выставке NBAA-2014. Исходя из этого, можно с уверенностью предположить, что проект P42 действительно имеет несколько модификаций, так как ранее эксперты предполагали, что он заменит G450/350.

Несколько источников подтвердили Corporate Jet Investor, что новые цены на G550 начинаются от \$ 45 млн., то есть он реализуется со скидкой \$ 15 млн. по сравнению с прежнему в \$ 60 млн.

Производители воздушных судов стремятся нарастить портфели заказов перед анонсом новых продуктов, тем самым успокоить излишне нервных инвесторов. И хотя самолеты никогда не продают по их полной цене, скидка в \$ 15 млн. существенно превышает обычную для G550.

Gulfstream до сих пор не подтвердил дату анонса проекта P42, но, по мнению экспертов, новая платформа будет запущена на выставке бизнес-авиации NBAA в Орlando, и, возможно, в двух версиях.

Первый G550 был доставлен в сентябре 2003 года, а к настоящему моменту Gulfstream поставил более 450 самолетов этого типа.



ФОРУМ ДЕЛОВОЙ АВИАЦИИ

7-я международная конференция
3 сентября 2014 года, Москва

Форум деловой авиации — крупнейшая в России и СНГ ежегодная конференция, являющаяся традиционным местом встречи ведущих профессионалов отрасли.

КЛЮЧЕВЫЕ ТЕМЫ

- Тенденции рынка деловой авиации в России и мире.
- Развитие наземной инфраструктуры и ТОиР воздушных судов ДА.
- Оптимизация расходов в условиях конкурентного рынка.
- Опыт крупнейших европейских операторов — лучшие практики.

К УЧАСТИЮ ПРИГЛАШАЮТСЯ

Операторы деловой авиации, представители государственных органов, производителей воздушных судов, аэропортов, хэндлинг-компаний, поставщиков продуктов и услуг.

Льготное участие для членов ОНАДА и экспонентов JetExpo.

За дополнительной информацией обращайтесь:
8 495 626-53-29, events@ato.ru, events.ato.ru

Bell открывает филиал в Италии



Американская компания Bell Helicopter, входящая в Textron Inc., 1 июля 2014 года официально объявила об открытии в Милане нового филиала и назначении Роберто Фарнезе (Roberto Fernese) региональным менеджером по продажам. Г-н Фарнезе, ранее работавший в итальянской

AgustaWestland, будет заниматься маркетингом и продажами Bell Helicopter в Южной Европе.

«Мы рады приветствовать нового члена команды Bell Helicopter в период, когда продолжаем увеличивать свое присутствие в Европе. С помощью нашего нового итальянского филиала мы рассчитываем увеличить количество продаж и удовлетворять любые потребности наших клиентов», - отметил Патрик Мулей, управляющий директор Bell Helicopter в Европе.

Роберто Фарнезе до прихода в Bell Helicopter возглавлял департамент развития гражданского сектора в AgustaWestland, где он занимался запуском новых проектов, выработкой стратегии компании и финансовой поддержкой. До этого он работал бизнес-консультантом в Accenture. Г-н Фарнезе имеет две ученые степени.

За последние несколько лет Bell Helicopter существенно увеличил поставки. В течение 2013 года Bell поставил 213 гражданских вертолетов против 188 за 2012 год. В настоящее время в мире эксплуатируются вертолеты Bell-407/407GX (1206 машин), Bell-412 (712 машин), Bell-427/429/430 (314 машин) и, наконец, бестселлер – Bell-206 в различных модификациях (4346 машин).

В Швейцарию отправляется первый Bell-429 VIP

Компания Bell Helicopter сообщает о поставке первого вертолета Bell-429 VIP в Швейцарию. Вертолет был приобретен компанией Heli-Alps и будет эксплуатироваться в качестве корпоративного транспорта. Также на нем будут осуществляться экскурсионные полеты и доставка туристов на популярные горнолыжные курорты. Как сообщается в релизе производителя, VIP-салон на вертолет был установлен в центре комплектации Bell Helicopter в Праге.

«Мы рады начать эксплуатацию нашего первого Bell-429», - сказал генеральный директор Heli-Alps Фрэнсис Сермир. «После тщательного изучения

рынка мы поняли, что нет лучшего варианта для универсального легкого двухдвигательного вертолета. Мы уже полностью загружены на предстоящее лето и предвидим большое будущее для этой невероятной машины».

Компания, у которой разносторонние требования к полетам, уже оценила летные качества Bell-429, удобные кресла, роскошный интерьер и экономичность вертолета. Дополнительное оборудование, такое как камеры Cineflex и внешняя корзина Heli-Ski даст оператору дополнительные возможности для удовлетворения потребностей клиентов.



Directional Aviation возрождает бренд SkyJet

Компания Directional Aviation, которая консолидировала под своим крылом операторов Sentient Jet, Flexjet и Flight Options, возрождает бренд SkyJet, ставший новой дочерней компанией группы. Грег Рихман, являющийся президентом подразделения, сказал, что бренд Skyjet был «скрытой жемчужиной» в арсенале приобретенной Directional в декабре 2013 года компании Flexjet.

Bombardier FlexJet купил SkyJet в 2000 году, спустя три года после начала работы оператора. Но в 2008 году SkyJet International продается VistaJet, а американское подразделение SkyJet было заморожено. После того, как VistaJet поглотила SkyJet International, в своей деятельности компания не стала использовать этот бренд. Американская компания, которая предлагала карточные программы на 25, 50 и 100 часов и на определенные модели самолетов, стала не нужна FlexJet, и в итоге просто канула в неизвестность.

В новой компании Skyjet, базирующейся в Нью-Йорке с офисами в Бостоне и Далласе, в настоящее время работают 35 человек. Она делает упор на посредничество в заказе чартерных рейсов по требованию, дополняя бизнес карточных программ Sentient Jet и предложений по долевному владению в Flexjet и Flight Options. Грег Рихман, который работал в Sentient Jet с 2004 года, сообщает о том, что Skyjet уже имеет достаточно проверенных чартерных операторов и серьезно намерен занять значительную долю на чартерном рынке.

Directional Aviation Capital (DAC) – инвестиционная компания, работающая на рынке бизнес-авиации, которая владеет такими известными в деловой авиации компаниями как Flight Options, Sentient Jet, Nextant Aerospace, Constant Aviation, Everest Fuel Management, Sojourn Aviation, Spinnaker Air и API.



THINK BUSINESS*

Имел лучше, 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

*двигайте о бизнесе

Авионика Pro Line 21 доступна для Hawker 800

Компания Rockwell Collins получила сертификат FAA на установку своей системы интегрированного отображения Pro Line 21 IDS (integrated display system) на самолетах Hawker 800A в качестве модернизации авионики Pro Line II. По словам компании, такая доработка позволит владельцам бизнес-джетов Hawker 800A получить современные бортовые возможности с такими же дисплеями, как на Hawker 900XP и 850XP.

Модификация Pro Line 21 IDS заменяет устаревшие дисплеи с электроннолучевой трубкой на Hawker 800A четырьмя большими, многофункциональными жидкокристаллическими дисплеями размером 10 на 8 дюймов. Эти экраны способны отображать с высоким разрешением электронные карты, погодную графику, навигационные карты, изображение системы расширенного видения, а скоро будет выпущен вариант с синтетическим видением.

«Обновление устаревшего оборудования комплектом Pro Line 21 IDS позволяет получить ряд ключевых преимуществ, включая повышенную ситуационную осведомленность, повышение надежности и снижение стоимости обслуживания», - говорит Крейг Олсон, вице-президент и генеральный менеджер систем для деловой и региональной авиации Rockwell Collins. «Операторы, обновившие свои самолеты до Pro Line 21 IDS, присоединятся к большой и растущей семье из более 4500 самолетов, которые соответствуют перспективным системам, таким как ADS-B Out и TCAS II версии 7.1».

Модернизация может быть осуществлена любым официальным дилером Rockwell Collins, имеющим допуск на работы такого вида.



Последний отсчет

По словам генерального директора Embraer Фредерико Курадо, компания надеется получить сертификат на свой новейший средний бизнес-джет Legacy 500 и ввести его в строй в течение 30 дней, сообщает Flightglobal.

Девятиместный самолет с электродистанционной системой управления полетом сначала будет сертифицирован в Бразилии, и, по словам главы компании, это будет сделано до августа 2014 года. «Мы реально находимся в днях или неделях от сертификации», - говорит Курадо. «Мы рассчитываем получить одобрение в течение ближайших 30 дней».

Embraer рассчитывал начать поставки первых Legacy 500 18 месяцев назад, но различные проблемы задерживали разработку и летные испытания. В первый полет прототип отправился в ноябре 2012 года.

«Сейчас мы делаем самые последние, заключительные доводки», - говорит Курадо. «Что касается самого самолета, то летные испытания были завершены некоторое время назад». Компания была настолько уверена в надежности воздушного судна, что в начале апреля позволила группе репортеров совершить полет на бизнес-джете в Бразилии.

Legacy 500 является самым маленьким самолетом бизнес-класса, который имеет ЭДСУ, которая кроме замены механических тяг более легкими и надежными проводками, имеет защиту от выхода за пределы критических режимов полета.

Embraer планирует поставить клиентам во второй половине 2014 года порядка шести Legacy 500. Сертификация меньшего Legacy 450 запланирована через год после одобрения Legacy 500.



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.



Landmark открыл FBO в Ле-Бурже

Как стало известно BizavNews, крупнейший американский провайдер услуг бизнес-авиации Landmark Aviation в рамках реализации проекта по строительству и реконструкции своих FBO в Европе, открыл новый пассажирский терминал в Ле-Бурже, соединив его с ангарным комплексом и VIP-залом. Согласно проекту, новый терминал оборудован комфортабельными лаунджами, залом ожидания, двумя конференц-залами, комнатой отдыха экипажей, рестораном.

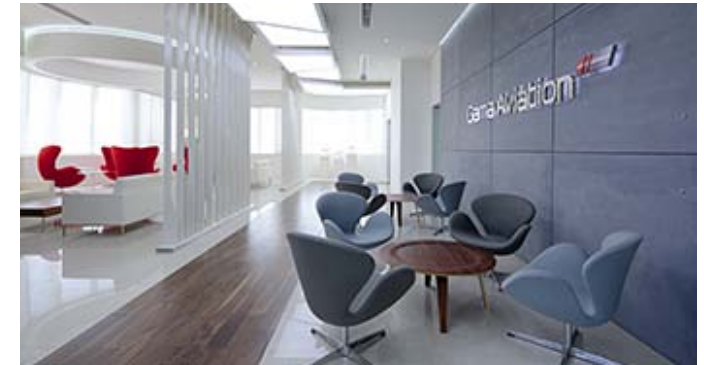
«Несмотря на очень большую конкуренцию в Ле-Бурже, мы надеемся, что новый комплекс будет востребован среди наших клиентов. При проектировании FBO мы, прежде всего, сделали ставку на оперативность прохождения всех формальностей. Время, которое необходимо для обслуживания пассажира с момента заруливания бизнес-джета на перрон до выхода в город, составит не более 10-15 минут. Аэропорт Ле Бурже — самый оживленный аэропорт в Европе, предназначенный исключительно для частных воздушных судов. В сравнении с любым другим европейским аэропортом он имеет наибольшее количество терминалов для частных самолетов, поэтому является оптимальным вариантом для частных рейсов, прибывающих или вылетающих из Парижа. Именно по этой причине мы приложим все усилия для того, чтобы не разочаровать наших клиентов», - комментируют в Landmark Aviation.

Сейчас в Ле Бурже работают несколько крупных провайдеров услуг бизнес-авиации, в том числе Jetex Flight Support, Universal Aviation, Signature Flight Support, Dassault Falcon Service и Landmark Aviation.

Gama Aviation открывает частный терминал в Шардже

Компания Gama Aviation FZE (ближневосточный филиал Gama Aviation Group) 1 июля 2014 года в торжественной обстановке открыла новый эксклюзивный бизнес-терминал в международном аэропорту Шарджи (Sharjah International Airport). По замыслу менеджмента компании, новому комплексу под силу стать главным хабом для частной авиации в Шардже, Дубай и северных эмиратах.

Основными инвесторами объекта, помимо Gama Aviation, выступили Crescent Enterprises, Growthgate Capital и Департамент гражданской авиации Шарджи. Выступая на торжественном мероприятии по случаю открытия комплекса, Его Превосходительство шейх Абдулла бен Мохаммед Аль Тани подчеркнул, что Шарджа становится все более популярной для авиации общего назначения – операторов и частных владельцев, и, учитывая этот фактор, город должен в полной мере удовлетворять этот спрос. «Наше партнерство с Gama Aviation – очередной шаг для реализации наших проектов и превращения Шарджи в крупный региональный хаб для бизнес-джетов. Мы отлично понимаем, что наши уважаемые клиенты стремятся сократить транзитное время



при полетах в ОАЭ, особенно это ярко выражено в северных эмиратах. Теперь для клиентов предлагается полный комплекс услуг, включая техническое обслуживание. Введя в эксплуатацию новый объект, мы также увеличили и количество рабочих мест. Но мы не будем останавливаться на достигнутом. Уже скоро совместно с партнерами начнется реализация второго этапа проекта», - комментирует шейх Абдулла бен Мохаммед Аль Тани.

Уже до конца года в Шардже планируется построить второй ангарный комплекс и собственный топливозаправочный терминал. Все новые объекты интегрируются в FBO Gama Aviation в Шардже.

FBO Gama Aviation в Шардже наиболее востребован у операторов при полетах в ОАЭ. Сама компания здесь базируется пять самолетов различной размерности, включая ACJ318, и имеет ангар общей площадью 12000 кв.м., введенный в эксплуатацию в конце октября 2011 года. Изначально эксплуатация ангара планировалась исключительно в интересах перевозчика, однако в процессе строительства было принято решение о предоставлении услуг оперативного технического обслуживания и другим компаниям.

Реестр Гернси регистрирует джеты

Авиационный реестр Нормандских островов, известный как 2-REG (Гернси), зарегистрировал первые «серьезные» бизнес-джеты. В конце мая 2014 года в реестр «пришел» Gulfstream IV оператора ExecuJet Aviation Group (2-TRAV), который ранее был зарегистрирован в другом реестре. А 26 июня был зарегистрирован Embraer Legacy 600 (2-KAPP), принадлежащий ближневосточному частному клиенту. Таким образом, с момента запуска в декабре прошлого года авиационный реестр Нормандских островов продолжает активно работать с владельцами бизнес-джетов.

Недавно реестр сертифицировал несколько старших инспекторов в Азии, которые будут работать в сингапурском офисе.

Конец 2013 года ознаменовался для Великобритании открытием двух новых офшорных реестров. Причем оба находятся на островах, расположенных в 40 милях друг от друга, но которые имеют совершенно разные конституции и официально не связаны никак. Это Джерси и Гернси, расположенные в Нормандском архипелаге в проливе Ла-Манш.

Также оба новых реестра претендуют на бренд «Channel Islands Aircraft Registry» (авиационный реестр Нормандских островов), и Джерси даже хочет подать иск на блокирование использования этого имени реестром Гернси.

Гернси надеется зарегистрировать 125 самолетов к концу 2016 года. А Джерси рассчитывает зарегистрировать свой первый самолет в середине 2014 года. Оба реестра будут управляться сторонними организациями, как это сейчас принято в небольших офшорах (Аруба, Мэн, Сан-Марино и т.д.).

NetJets получил первый Challenger 350

27 июня 2014 года в аэропорту округа Вестчестер в Уайт-Плейнс, Нью-Йорк, американский оператор NetJets Inc. совместно с Bombardier Aerospace показали первый Challenger 350 Signature Series. Это событие ознаменовало официальное вступление в строй бизнес-джета Challenger 350. На торжественной церемонии президент Bombardier Business Aircraft Эрик Мартель передал символические ключи от самолета председателю и исполнительному директору NetJets Джордану Ханселлу. NetJets стал стартовым заказчиком Challenger 350, и в этом году компания получит восемь таких самолетов.

«Добавление Challenger 350 в наш флот стало значительным шагом в продолжение роста NetJets и демонстрирует нашу приверженность давать клиентам компании самые современные модели самолетов в отрасли», - сказал Джордан Ханселл. «Это первый из двухсот самолетов Challenger 350, которые мы заказали у Bombardier на следующие 10 лет. В тесном сотрудничестве с Bombardier мы работали над самолетом, который превышает потребности наших клиентов, предоставляя высочайший уровень безопасности, комфорта и удобств».



Эрик Мартель и Джордан Ханселл не скрывают радости



«Мы очень рады вместе с NetJets отпраздновать ввод в эксплуатацию нашего Challenger 350. Этот самолет опирается на успехи программы Challenger 300, поднимая производительность, эффективность и комфорт на новый уровень», - продолжил президент Bombardier Business Aircraft Эрик Мартель. «Сегодняшнее событие подчеркивает успех нашего партнерства с NetJets в выпуске продуктов, превосходящих ожидания наших клиентов».

Начиная с 2010 года, NetJets разместил заказы у нескольких производителей на 670 новых самых современных самолетов на сумму \$ 17,6 млрд., что является крупнейшим заказом в истории деловой авиации. Все эти новые самолеты будут иметь обозначение Signature Series. К настоящему времени NetJets получил 38 новых моделей (в том числе 13 самолетов Global 5000 и Global 6000 компании Bombardier).

В дополнение к бизнес-джетам Global 5000, Global 6000 и Challenger 350, начиная со следующего года NetJets начнет принимать поставки самолетов Challenger 605.

Global 6000 поставлен VistaJet

Компания VistaJet в конце июня 2014 года получила очередной бизнес-джет Bombardier Global 6000 (бортовой 9N-IGH), который внесен в мальтийский сертификат эксплуатанта. Сейчас под мальтийским флагом компания имеет более десяти самолетов семейства Global 5000/6000.

По словам менеджера по работе с клиентами VistaJet Ника ван дер Меера, оператор недавно завершил перевод из нескольких оперативных групп на Мальту, собрав ключевые функции под одной крышей, и, по существу, создав ядро для развития всей островной деятельности.

Новый бизнес-джет поставлен Bombardier в рамках крупного заказа, размещенного компанией в ноябре 2012 года. Тогда VistaJet разместила рекордный в истории деловой авиации заказ на бизнес-джеты Bombardier, включающий твердые заказы на 25 Global 5000, 25 Global 6000 и шесть Global 8000. Кроме этого в договоре прописан опцион на 40 самолетов Global 5000, 40 Global 6000 и шесть Global 8000.

«Наравне с расширением нашего флота, мы параллельно расширяем и наше международное присутствие. Помимо отличного геостратегического положения для нашего европейского операционного центра, Мальта может похвастаться хорошей англоговорящей рабочей силой, а также эффективной инфраструктурой поддержки на уровне правительства, которое ориентировано на расширение присутствия авиационной отрасли на острове. Мы планируем за несколько лет превратить мальтийский филиал в некий форпост для полетов из Европы в Африку и Юго-Восточную Азию, тем самым продолжая инвестировать в новые проекты по созданию оптимальной инфраструктуры для нашей работы», - комментирует глава компании VistaJet Томас Флор.

Avcon Jet получает первый G650

Австрийский оператор Avcon Jet, специализирующийся на менеджменте воздушных судов и чартерных рейсах, приступил к эксплуатации нового ультрадальнего джета Gulfstream G650 (бортовой номер OE-LZM). Таким образом, первый G650 получил австрийскую прописку.

Как рассказал BizavNews источник близкий к теме, предположительно самолет будет эксплуатироваться в интересах российского холдинга «Стройгазконсалтинг», а именно его главы, российского бизнесмена иорданского происхождения Зияда Манасира. Avcon Jet эксплуатирует и его второй борт - Gulfstream G550 (OE-IZM). Можно предположить, что ZM – инициалы г-на Манасира.

Для Gulfstream Aerospace это уже 67-я поставка с декабря 2012 года, когда заказчику был передан первый самолет (крайняя поставка была в июне для TAG Aviation).

В течение 2013 года Avcon Jet заметно усилил свои позиции на российском и украинском рынках. Как комментируют в компании, спрос на услуги перевозчика в этих регионах стабильно растет. Благодаря гибкой ценовой политике и наличию во флоте различных типов бизнес-джетов, компании удалось сформировать пул постоянных заказчиков. Также для удобства своих клиентов Avcon Jet значительно увеличивает число воздушных судов в аэропортах Киева и Москвы.

Так, например, количество воздушных судов, которые до марта 2014 года базировались в Киеве, составляло восемь самолетов: G150, Legacy 600, Falcon 2000EX и Citation Mustang. Столь внушительный флот присутствует и в московском аэропорту Внуково-3. В настоящий момент московским клиентам Avcon Jet доступны четыре самолета: Global 5000, Challenger 850 и Challenger 300, а также ультрадальний G550. В обеих столицах компания имеет офисы продаж.



Empire Aviation идет в Нигерию

Дубайский бизнес-оператор Empire Aviation Group сообщает о пополнении парка новым воздушным судном Bombardier Challenger 605. Как отмечается в официальном релизе компании, самолет будет выполнять чартерные рейсы из аэропорта Лагос (Нигерия), где у Empire Aviation Group уже базируются пять машин.

11-ти местный Bombardier Challenger 605 был приобретен Empire Aviation Group для частного владельца, но в соответствии с контрактом оператор получил возможность продавать на него чартерные рейсы. Самолет был приобретен через американский офис компании, который был открыт совсем недавно. Напомним, что основным направлением деятельности в США для Empire Aviation Group станет приобретение и последующая перепродажа подержанных бизнес-джетов покупателям со всего мира, включая клиентов с Ближнего Востока, России и Индии. Компания уже назначила на пост руководителя американского филиала Гэрри Райта, который в США считается одним из ветеранов продаж на рынке АОН и бизнес-авиации. За первые двенадцать месяцев работы Empire Aviation Group намерена продать не менее 30 самолетов.

По словам главы Empire Aviation Group Стива Харли, рынок частной авиации в Африке уже достиг того уровня, когда нынешние владельцы воздушных судов серьезно задумываются о покупке новых ВС, при этом четко осознают, что эксплуатация исключительно в собственных интересах – невыгодна. «Все чаще мы сталкиваемся с тем, что африканские владельцы самолетов и вертолетов ищут альтернативные возможности эксплуатации, на общем фоне увеличения спроса на перевозки в регионе, поэтому вполне логично предлагать воздушные суда для выполнения чартеров», - комментирует Харли.

Qatar Executive отмечает пятилетие

Катарский оператор Qatar Executive, подразделение бизнес-авиации авиакомпании Qatar Airways, отметил в конце июня 2014 года свой первый юбилей – пятилетие компании. Об образовании дочерней компании Qatar Airways впервые заявила на Парижском авиасалоне Ле-Бурже в 2009 году. Новый проект национального авиаперевозчика Катара стал частью стратегии по развитию бизнеса и присутствия в различных сегментах, включая бизнес-перевозки.

Уже в первый год своего существования Qatar Executive разместил заказ и получил первые три бизнес-джета Bombardier (Challenger 605 и Global Express XRS). С тех пор сотрудничество с канадским авиапроизводителем только укреплялось. За последние пять лет Qatar Executive превратился из локального бизнес-оператора, с соответствующими задачами, в крупного международного игрока рынка бизнес-перевозок, с собственным FBO в Дохе и современным центром ТОиР, способным обслуживать бизнес-джеты, зарегистрированные в наиболее популярных авиационных регистрах.



С момента своего создания Qatar Executive почти утроила свой парк воздушных судов. Сейчас в компании эксплуатируются два Global 5000 Vision (один самолет присоединится к парку оператора в июле 2014 года, прим. BizavNews), четыре Global 5000, один Global XRS и три Challenger 605. Не исключено, что именно Qatar Executive станет заказчиком новейших бизнес-джетов Bombardier Global 7000/8000.

Главный исполнительный директор Qatar Airways Group Акбар Аль Бакер, который также возглавляет и Qatar Executive, отмечает, что за пять лет своего существования оператор превратился по-настоящему в эталон индустрии, с непревзойденным уровнем обслуживания на земле и в воздухе.

Комментируя планы на будущее, г-н Акбар Аль Бакер особо отметил, что Qatar Executive будет продолжать инвестировать в свой воздушный парк и наземную инфраструктуру. «Мы действительно гордимся, что Qatar Executive играет важнейшую роль в позиционировании Катара как крупнейшего международного бизнес центра. Мы продолжим развитие компании и в других сегментах. Наша основная цель – действительно превзойти ожидания наших клиентов. Чтобы максимизировать наши возможности, уже сейчас мы приступаем к реализации крупнейшего проекта в своей истории – строительства собственного комплекса в новом аэропорту Дохи (Hamad International Airport), который будет открыт в 2015 году. Это будет «мини-аэропорт» в аэропорту с собственным эксклюзивным терминалом, техническим центром и перроном», - комментирует г-н Акбар Аль Бакер.

В рамках празднования своего юбилея в течение года Qatar Executive планирует провести ряд мероприятий в различных странах.

Nextant пришел на Туманный Альбион Прототип 8X скоро получит крылья

британский бизнес-оператор SaxonAir назначен эксклюзивным торговым представителем Nextant Aerospace в Великобритании, Нормандских островах, на острове Мэн и в Ирландии. Позднее, до конца текущего года оператор приступит к эксплуатации и первого в Великобритании Nextant 400XTi.

По словам коммерческого директора SaxonAir Кристофера Мэйка, выбор в пользу Nextant 400XTi не случаен. «У рынка Великобритании – большой потенциал, и SaxonAir обладает знаниями, опытом и связями, чтобы удовлетворить этот спрос. Это действительно растущий авиационный рынок, на котором понимают удобства частной авиации. Из-за ограниченной дальности полетов легкие самолеты здесь пользовались все-таки небольшой популярностью. Nextant 400XTi лишен этого недостатка. Дальность этого самолета – 3710 км (2003 морских мили), благодаря чему на нем свободно можно совершать перелеты из Лондона, Дублина на юг Европы без дозаправки. А в своем классе кабина этого самолета – самая тихая и комфортная», – отметил Мэйк.

SaxonAir, базирующийся в Норвиче, один из многих британских бизнес-операторов, который показывает устойчивый рост. Так, компания сообщает о значительном увеличении производственных показателей с начала 2014 года. Оба сегмента, в которых работает SaxonAir, в первом полугодии существенно подросли. Чартерные рейсы выросли на 65%, а вертолетные перевозки – на 41% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

В Норвиче оператор владеет собственным выставочным залом (Business Aviation Centre), где и будут представлены самолеты Nextant. Для SaxonAir продажа воздушных судов – новый сегмент бизнеса, с которым компания связывает определенные планы.

Постройка нового сверхдальнего бизнес-джета Dassault Falcon 8X идет с хорошим темпом. Как сообщает Flightglobal, на заводе в Бордо, Мериньяк, французский производитель готовит стыковку фюзеляжа и крыльев первого опытного самолета. После этого Dassault рассчитывает смонтировать на самолете три двигателя Pratt & Whitney Canada PW307D. А в первый полет Falcon 8X отправится в начале 2015 года.

Falcon 8X, анонсированный в мае на выставке EBACE-2014, является крупнейшим, самым быстрым и самым дальним самолетом из шести бизнес-джетов французского производителя. С восемью пассажирами и тремя членами экипажа, новый французский флагман будет способен пролететь 6450 морских миль на скорости 0,80 Маха. Он будет оснащаться усовершенствованной версией двигателей Pratt и Whitney Canada PW307D (тяга на 5% больше по сравнению с PW307A у Falcon 7X). В сочетании с модернизированным крылом, новая силовая установка позволит 8X тратить на 35% меньше топлива,

чем любой другой самолет в сегменте ультрабольшой дальности, что соответствующим образом отразится на эксплуатационных расходах.

8X оснащен переработанным сверхэффективным крылом от Falcon 7X. Конструкция крыла была модернизирована, чтобы свести к минимуму общее сопротивление самолета на крейсерской скорости и снизить вес на 600 фунтов. Также крыло получит оптимизированный профиль и законцовки. Эти улучшения значительно увеличат подъемную силу и, соответственно, улучшат аэродинамическое качество самолета. Также самолет станет менее стабильным, и это хорошо для аэродинамики, так как горизонтальный стабилизатор с меньшим углом установки также является источником сопротивления. Однако относительная нестабильность легко компенсируется компьютерной системой управления.

Сертификация и ввод в эксплуатацию Falcon 8X запланированы на середину и конец 2016 года соответственно.



Тимченко продал бизнес-терминалы

Бизнесмену Геннадию Тимченко больше не принадлежат доли в бизнес-терминалах аэропортов «Шереметьево» и «Пулково», рассказали РИА Новости два источника, близких к сделке.

Кому отошла доля в этих аэропортах и по какой цене, они сказать затруднились. По данным одного из них, речь не идет о продаже доли ни Николаю Шамалову (совладелец бизнес-терминала в «Пулково»), ни о структурах бизнесменов Бориса и Аркадия Ротенбергов, претендующих на контроль над «Шереметьево».

Официальный представитель Тимченко Антон Куревин подтвердил, что сделка прошла. Причем еще в марте. Но покупателей и детали сделки он раскрывать отказался.

«Сделка по продаже долей в авиационных терминалах была частью сделки по продаже доли в компании IPP в марте этого года, когда была продана и доля в AirFix Aviation. Детали сделки и состав ее участников со стороны покупателя мы не комментируем», — заявил Куревин.

Также стало известно, что одновременно с продажей терминалов компанию «А-групп», которая управляла авиационными активами бизнесмена, покинул ее руководитель Евгений Андрачников. «Евгений Андрачников покинул «А-Групп» в марте 2014 года, это было его личное решение. После нами была продана и доля в компании IPP, на балансе которой была Airfix Aviation, а также доли в бизнес-терминалах «Пулково» и «Шереметьево». Насколько нам из-

вестно, в настоящее время группа занимается поиском нового генерального директора», — рассказал Антон Куревин.

По информации РИА Новости, топ-менеджер перешел на работу в компанию «Гражданские самолеты Сухого», где займется продажами самолета SSJ-100.

Летом 2013 года стало известно, что Тимченко создает специальную компанию для управления авиационными активами под названием «А-групп». Под ее управление перешли компании «Авиа групп» (на 74% владеет бизнес-терминалом «А» в «Шереметьево», остальные у ОАО «Международный аэропорт Шереметьево»), «Авиа групп норд» (70% в бизнес-терминале «Пулково-2», остальное у ООО «Ногата» Николая Шамалова) и финский бизнес-перевозчик Airfix Aviation, в котором структуре Тимченко IPP принадлежало 97%.

Но авиационные активы у бизнесмена появились раньше — в 2003 г. он купил Airfix Aviation, через три года создал на базе «Шереметьево-1» совместную с аэропортом компанию для управления бизнес-терминалом, в 2012 г. он вместе с Шамаловым купил терминал в «Пулково» и перепрофилировал его под бизнес-авиацию.

Парк бизнес-джетов «А-групп» насчитывал 14 самолетов, рассказывал в середине прошлого года Евгений Андрачников в интервью Forbes. Ключевыми клиентами авиахолдинга Тимченко были «Газпром», «Роснефть» и «Транснефть». Андрачников сказал, что российский рынок бизнес-джетов «самый большой в Европе и, наверное, один из лидирующих в мире». По его данным, темпы его годового роста — 10-15%. Московский авиаузел за полгода обслужил 65000 бизнес-пассажиров.



KlasJet получил сертификат эксплуатанта

Литовский бизнес-оператор KlasJet в конце июня 2014 получил долгожданный сертификат эксплуатанта (АОС - Lithuanian CAA) и приступил к выполнению рейсов. Тем самым, стартовал очередной бизнес-проект литовского холдинга Avia Solution Group, анонсированный в ноябре 2013 года.

Ранее на этой неделе Challenger 850 оператора совершил первый 3-часовой перелет на один из средиземноморских курортов. «Мы гордимся тем, что получили сертификат эксплуатанта в относительно небольшой срок и очень рады, что смогли начать

операционную деятельность в самый разгар летнего сезона», - отметил Виталий Капитонов, генеральный директор KlasJet. «Тот факт, что мы совершили наш первый полет фактически сразу же после получения сертификата эксплуатанта, подтверждает высокий спрос на VIP-перевозки в регионе. Наши первые пассажиры были полностью удовлетворены как уровнем организации полета, так и самим самолетом, интерьер которого не имеет аналогов в мире. Будь то Москва, Лондон, Рим или любое другое направление – мы всегда предложим нашим клиентам услуги высочайшего качества».



В настоящее время основу парка перевозчика составляют бизнес-джеты Bombardier CRJ200 и Challenger 850 (две машины). К 2018 году планируется увеличить парк до 10 самолетов (Bombardier семейства Challenger и Learjet, а также Embraer Legacy). Кроме этого, KlasJet не ограничится исключительно бизнес-перевозками и также будет параллельно развивать сегмент управления воздушными судами. На сегодняшний день у компании уже есть договоренности по управлению тремя бизнес-джетами Learjet, Legacy и Challenger 850. Эксплуатация этих самолетов начнется в 2014 году.

«Мы также рассматриваем возможности сотрудничества с другими владельцами судов, которые готовы доверить нам свои бизнес-джеты. Благодаря богатому опыту в части технического обслуживания воздушных судов и сертификатам EASA у компаний холдинга Avia Solutions Group, KlasJet сможет обеспечить первоклассное техническое обслуживание и управление своим авиапарком», - комментирует Виталий Капитонов, генеральный директор KlasJet.

Бизнес-джеты оператора получили совершенно новые интерьеры салонов, которые были установлены в европейских и американских центрах комплектации при непосредственном участии знаменитых дизайнеров как Литвы, так и Европы, а также при строгом контроле со стороны родственной компании FL Technics Jets, выступившей в качестве генерального подрядчика. Все салоны отличаются повышенным уровнем комфорта для пассажиров, включая современные системы бортовых развлечений и спальные места. Самолеты KlasJet будут обслуживаться компаниями, входящими в холдинг Avia

продолжение ►

Solutions Group, которые обладают сертификатами Европейского агентства авиационной безопасности (EASA Part-145; EASA Part-147; EASA Part-21; EASA Part-M). Это позволит авиакомпании полностью контролировать процессы технического обслуживания, переоборудования и модернизации своих самолетов, обеспечивая тем самым европейский уровень надежности и комфорта.

«Одним из ключевых преимуществ нашего продукта будет лучшее соотношение цены и качества предоставляемых услуг. Воздушные суда с эксклюзивными дизайнерскими салонами, сервис на высшем уровне, еда из лучших ресторанов, опытные пилоты, хранение судов в отапливаемых ангарах, высококачественное техническое обслуживание. Наша техническая база, имеющаяся инфраструктура и культура обслуживания помогут нам завоевать доверие клиентов. Каждому клиенту мы будем предоставлять индивидуальные решения, а для постоянных клиентов предусмотрены специальные выгодные предложения», - резюмирует г-н Капитонов.

Базовым аэропортом для KlasJet стал Вильнюс, однако в компании не исключают возможность базирования и в других городах, включая Россию. «Работая в сегменте деловой авиации, мы прекрасно понимаем, что наши бизнес-джеты должны базироваться там, где удобно нашему клиенту. И хотя основная техническая и операционная база будет расположена в Вильнюсе (Литва), полет, например, до Москвы, на которую приходится большая часть рынка деловой авиации России, составляет всего один час. Таким образом, мы сможем приготовить и доставить борт в любой из московских аэропортов еще до того, как клиент доберется туда из центра Москвы», - отмечают в компании.



В Avia Solutions Group уверены в успехе нового проекта. По мнению председателя правления Avia Solutions Group Гядиминаса Жемялиса, экономика стран Восточной Европы, России и СНГ практически восстановилась после кризиса, и корпоративные и частные клиенты снова активно пользуются услугами деловой авиации, как наиболее удобным способом передвижения между городами и странами для эффективного ведения бизнеса. Именно этим

обусловлено решение о выходе на рынок бизнес авиоперевозок. На сегодняшний день в России, странах Центральной и Восточной Европы, а также в регионе СНГ ежедневно совершается порядка 800-850 рейсов деловой авиации. Эти показатели уже превысили докризисные данные. В то время как западноевропейский рынок еще по-прежнему не окреп, объем VIP-перевозок в СНГ ежегодно растет на 2-5% в зависимости от страны.

Comlux приступает к эксплуатации ACJ321

Компания Comlux Malta (мальтийский филиал Fly Comlux) получила из центра комплектации Comlux America (Индианаполис) первый, полностью укомплектованный бизнес-джет Airbus ACJ321. 31-местный Airbus A321-211 ACJ сразу же после передачи с завода Airbus Industries в апреле 2013 года получил мальтийскую регистрацию (9A-AGE) и «отправился» в США. Примечательно, что после выкатки из цеха покраски на борту самолета появилась надпись «Казахстан», что указывает на возможность эксплуатации в интересах высших чиновников РК (у компании есть «дочка» Comlux KZ, *прим. BizavNews*).

Заказ на первый самолет ACJ321 компания Comlux разместила в ноябре 2011 года в ходе выставки Dubai Air Show. После введения в эксплуатацию нового самолета, Comlux Malta (входит в Comlux Group) станет первым оператором, эксплуатирующим все типы узкофюзеляжного семейства ACJ – ACJ318, ACJ319, ACJ320 и ACJ321.

«Airbus ACJ321 позволит нам предложить клиентам еще больше комфорта и пространства, которые являются отличительными чертами семейства корпоративных самолетов Airbus, тем самым обеспечивая высокие стандарты обслуживания на борту», - прокомментировал сразу же после подписания контракта главный исполнительный директор Comlux Ричард Гаона.

Новый лайнер оснащен двигателями CFM International CFM56-5B и будет иметь дальность полета в 5600 км (3500 морских миль).

Напомним, что в прошлом году Airbus Corporate Jets поставил шесть «зеленых» воздушных судов на общую сумму \$510 млн. (один ACJ318, четыре ACJ319 и один ACJ321). Годом ранее производитель поставил

девять самолетов (два ACJ318, шесть ACJ319 и один ACJ330) на сумму \$616 млн.

В сентябре 2013 года швейцарский холдинг Comlux Group объявил о переезде своей штаб-квартиры из Швейцарии на остров Мальта. Мальта, которая в отличие от Швейцарии является государством-членом Европейского союза (ЕС), по мнению топ-менеджмента Comlux, предлагает более гибкие условия по выполнению полетов в пределах ЕС, а также существенно упрощает ряд юридических процедур при возникновении спорных моментов. Большая часть воздушного парка Comlux Group уже зарегистрирована на Мальте.

Кроме этого, там же сосредоточены специалисты по ТОиР, летной подготовке и наземному обслуживанию. В Цюрихе остались лишь руководители компа-

нии для общего управления и координации бизнес-процессов.

Comlux KZ была основана в августе 2008 года и занимается выполнением чартерных рейсов, а также менеджментом воздушных судов. Компания имеет сертификат Part145 на техническое обслуживание самолетов Bombardier Challenger 850, Bombardier Challenger CL605 и Embraer 650. Компания базируется в Алматы и Астане, где базирует Airbus ACJ319 (9H-AVK), Embraer Legacy 650 (UP-EM007), Bombardier Global 6000 (9H-CIO) и Bombardier Global XRS (9H-XRS).

У Comlux уже есть опыт эксплуатации самолетов в интересах Правительства Казахстана (60-местного ACJ330 Prestige, 2007 года выпуска, бортовой номер UP-A3001, *прим. BizavNews*).



Фото Eggert Norodahl

Приходит новый тип бизнес-операторов

За последние несколько лет в Европе и США возник новый тип чартерных операторов с бизнес-моделью, основанной на управлении собственными самолетами. У этих операторов есть свобода эксплуатировать самолет без ограничений, накладываемых владельцами. Avinode задается вопросом, как эти компании будут влиять на будущее бизнес-авиации?

В Европе VistaJet и Globe Air находятся на переднем крае этого направления. С самого начала обе компании вызвали вопросы, касающиеся жизнеспособности их бизнес-модели. В США калифорнийский оператор XOJet, принадлежащий TPG, стал представителем этой новой волны. XOJet предлагает механизм ценообразования в рамках одного трансконтинентального направления на двух различных типах воздушных судов, Citation X и Challenger 300, где клиент платит только за фактический полет. В марте 2014 года компания решила отойти от оптовых продаж к рознице, то есть начала сворачивать работу с брокерами и

ориентироваться непосредственно на конечного потребителя.

Другой оператор из Калифорнии – JetSuite, утверждает, что он единственный чартерный оператор в мире, который может гарантировать мгновенные котировки через свой инструмент онлайн-бронирования. Этот оператор стал одним из немногих из эпохи VLJ, который выжил. Работая с сетью партнеров, он также постоянно разрабатывает методы привлечения новых клиентов, например, путем размещения «горящих предложений» на Facebook.

TMC является третьим оператором США из этого списка. С флотом из 36 Hawker 400 и 30 Hawker 800/850, разбросанных по США, компания занимает нишу между JetSuite с XOJet. К тому же, TMC и XOJet сотрудничают – XOJet продает рейсы на 8-ми Hawker 800 TMC.

Статистика полетов

Общая доля полетов XOJet, JetSuite и TMC от всего трафика по Part 135 в США составляет в среднем 9,3% в месяц. В июне 2013 года был пик, когда на их долю приходилось 10,1% всех рейсов. Тем не менее, Avinode отмечает, что в реальности этот процент значительно выше, так как данные FAA не показывают, когда полет по Part 135 совершается в интересах владельца. Если предположить, что треть всех рейсов Part 135 связана с владельцами самолетов, это означает, что на долю трех операторов приходится около 14%.

По налету рыночная доля трех компаний несколько выше среднего значения количества полетов и равна 10,1% в месяц. Главным образом это происходит за счет структуры маршрутов XOJet, у которой продолжительность рейсов больше, чем в среднем по рынку, что и привело к увеличению ее доли до 4,3%. JetSuite из-за своего формата (VLJ) занимает в налете 1,8%, а TMC держит 4% рынка.

2014 год

2014 год JetSuite и TMC начали хорошо: данные за январь-май показывают увеличение рейсов на 15% и 23% соответственно. В противоположность этому, XOJet на 8% снизила количество вылетов за тот же период. Впрочем, в феврале 2013 года XOJet сократила свой флот, продав 7 Hawker 800XPR компании TMC, что отразилось на результатах как XOJet так и TMC. Тем не менее, май вполне может стать поворотным моментом для XOJet. Компания зафиксировала рост на 2% в летной активности по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

Percentage of all 135 flight



продолжение

XOJet и JetSuite также показывают очень впечатляющий налет на один самолет. В мае 2014 года XOJet имела в среднем налет на один борт почти 90 часов, а JetSuite – 76 часов. При этом, ТМС имеет уровень налета более соответствующий «обычному» чартерному оператору – 49 часов на борт.

Механизм ценообразования в рамках одного направления, отраженный в структуре трафика

Анализ структуры трафика XOJet и JetSuite указывает, что они добились успеха в продвижении и реализации своей бизнес-модели. Абсолютное большинство маршрутов XOJet приходится на пункты в непосредственной близости от одной из баз. JetSuite делает то же самое, но в меньшем по размеру географическом районе, с большинством рейсов в треугольнике Сан-Франциско – Лос-Анджелес – Лас-Вегас.

У ТМС география полетов более широкая, и он попадает где-то между JetSuite, XOJet и обычным чартерным оператором. Подытоживая вышесказанное, можно предположить, что механизм ценообразования в рамках одного направления находит отражение в активности и структуре трафика.

Успешная бизнес-модель

Данные показывают, что оба оператора, XOJet и JetSuite, существуют и постоянно доказывают, что их бизнес-модель работает. Налет в 90 часов в месяц для суперсреднего бизнес-джета и от 70 до 80 часов на легком самолете значительно выше средней возможной отдачи от капитальных вложений. А инвестиции в основной капитал, скорее всего, были значительно ниже стандартного прайс-листа, так как производители крупным заказчикам обычно

предоставляют хорошие скидки. Хорошие активы в сочетании с агрессивным маркетингом, инновационными владельцами и готовность идти на риск способствовали появлению в отрасли этих двух компаний, которые стали ведущими мировыми брендами.

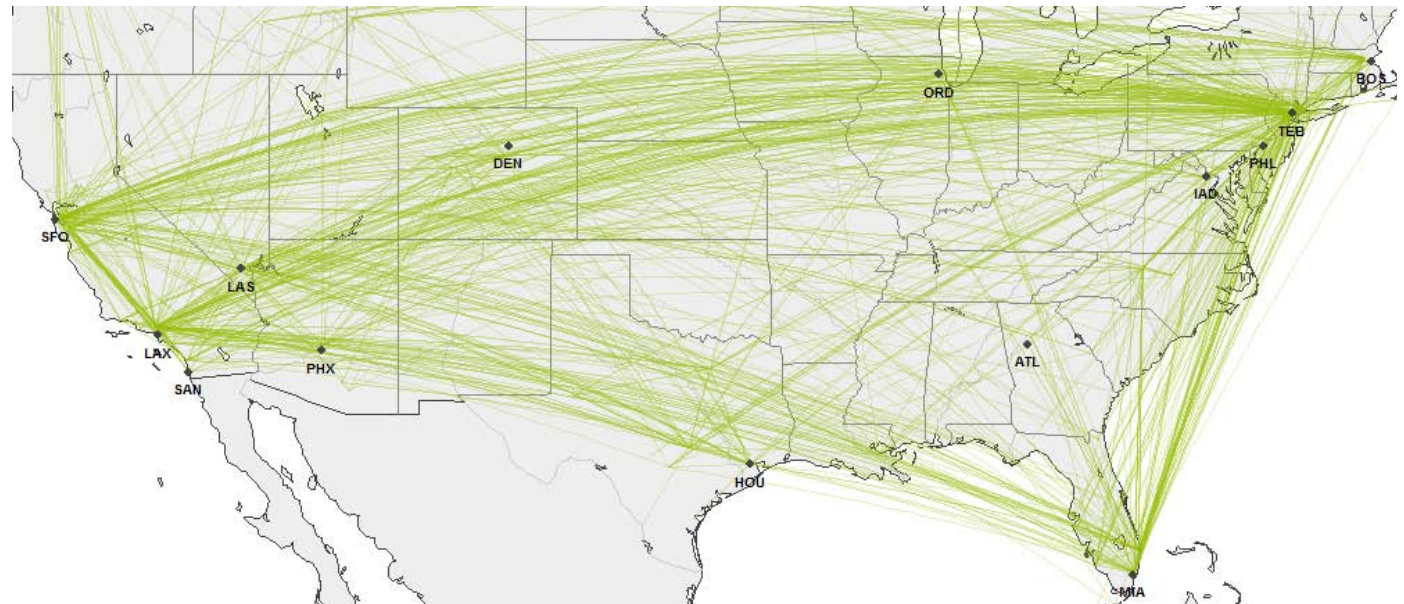
Анализ

Станет ли эта новая тенденция сломом традиционной отрасли, говорить еще слишком рано. С точки зрения эксплуатации была создана новая модель бизнеса. Коммерчески эти модели зависят от брокеров, так как это ключевой канала продаж во всех трех компаниях. Однако XOJet, судя по всему, хочет изменить эту ситуацию и активно переориентируется на прямые контакты с клиентами. Однако, «получение» прямых клиентов является дорогостоящей задачей, и только Netjets – единственный оператор в отрасли, который смог добиться успеха в этой об-

ласти. Кроме того, есть большой риск, связанный с балансом старых и новых каналов продаж.

Также есть риск и для традиционных коммерческих операторов. Если такие компании, как XOJet и JetSuite, продолжат расти и дальше, последует давление на отрасль, которой придется меняться. Однако ситуация, при которой игроки «Чартера 2.0» будут доминировать, является маловероятной, но мы можем, в конечном счете, стать свидетелями противостояния двух бизнес-моделей – одной с получением дохода от продажи летных часов, а в другой доход получается от управления самолетом.

В бизнес-авиации пионеры не ограничены полетом и проектированием самолетов. Они также могут задавать тон и определять, как отрасль должна работать. Когда начинается долгожданный подъем отрасли, мы будем находиться в интересной «точке опоры».



Маршрутная сеть XOJet