



На минувшей неделе вновь главная новость пришла из-за океана. GAMA опубликовала отчет о работе производителей за девять месяцев. Наблюдается интересная картина – при общем росте поставок положительные показатели только у поршневых самолетов и бизнес-джетов, а турбопропы в этом году проваливаются. Рост поставок бизнес-джетов идет за счет заказов, сделанных несколько лет назад, но и сейчас портфель заказов ведущих производителей весьма интенсивно пополняется новыми клиентами. Так что скорее отрасль оживает, нежели чем стагнирует.

Еще одной темой, которую мы намерены развивать в ближайшем времени, станут непростые взаимоотношения операторов и аэропортов на фоне «спринтерского забега» евро и доллара. Ситуация, по мнению руководителей крупных перевозчиков, включая зарубежных, не поддается объяснению. Цены на обслуживание взлетели вместе с курсом валют. Причем, как отмечают компании, весьма необоснованно. Для многих из них еще несколько месяцев работы в таких условиях станут просто смертельными.

При этом речь не идет только об аэропортах МАУ. Бизнес-операторы призывают к объединению, чтобы совместно с руководителями аэропортов найти взаимовыгодное решение, хотя бы на период нынешней ситуации. И как отмечают наши спикеры, первые признаки снижения бизнес-трафика уже налицо – сократилось количество базирующихся воздушных судов, особенно в регионах, да и само количество полетов также устремилось вниз. Да, впереди еще классический «высокий сезон», когда основные показатели все же выправятся, но начиная с февраля нас ждет неизвестность.



Рост продолжается

Ассоциация производителей авиации общего назначения (GAMA) опубликовала результаты работы отрасли за девять месяцев 2014 года

стр. 18



Gulf Air долетел до Москвы

Gulf Air сложно отнести к классическому перевозчику, ведь именно на комфорт «заточены» все предлагаемые продукты, от воздушного судна до возможностей VVIP-обслуживания в базовом аэропорту

стр. 19



Продажа воздушного судна

Продажа воздушного судна – долгая и трудоемкая сделка, осуществление которой может занять не один год. Какие нюансы сопровождают этот процесс?

стр. 20



Казахстан – время перемен

Крупнейший бизнес-оператор Казахстана – компания Jet Airlines считает, что рынок бизнес-авиации в стране переживает свою третью трансформацию.

стр. 22

ЗНАК ПРЕВОСХОДСТВА



Названы даты юбилейной Jet Expo

Юбилейная десятая выставка Jet Expo-2015 пройдет в период с 10 по 12 сентября на территории аэропорта «Внуково-3», сообщает оргкомитет. За всю свою богатую историю бренд Jet Expo прочно ассоциируется во всем мире с российским рынком бизнес-авиации.

Деловая авиация является одной из самых быстрорастущих и перспективных отраслей российского рынка, и выставка деловой авиации Jet Expo не только повышает престиж Российской Федерации на мировой арене, но и открывает новые горизонты для зарубежных компаний на российском рынке. Традиционно в выставке Jet Expo на территории Внуково-3 принимают участие ведущие мировые компании по производству воздушных судов и обслуживанию деловой авиации. На статической площадке представляют свои воздушные суда мировые производители: Airbus, Boeing, Cessna Aircraft, Bell Helicopter, Embraer, Bombardier, Dassault, Gulfstream Aerospace, SSJ, Pilatus Aircraft, Airbus Helicopters и другие.

Среди российских премьер Jet Expo-2014 – самолет Sukhoi Super Jet 100 в VIP-версии компании «Гражданские самолеты Сухого». Воздушное судно разработано на технической платформе модификации SSJ100 Basic и является первым этапом в реализации проекта первого бизнес-самолета Sukhoi Business Jet (SBJ). Новые производственные возможности продемонстрировал на международной выставке один из старейших российских игроков в сегменте услуг ТОиР - технический центр «АВКОМ -Техник». Российский провайдер анонсировал организацию новой базы в международном аэропорту «Раменское», а также новые возможности по техническому обслуживанию самолетов деловой авиации. Впервые на международной выставке о своей готовности участвовать в проектах по изготовлению элементов салона для бизнес-джетов заявил российский производитель авиационных интерьеров «ВЕМИНА Авиапrestiж».



Фото: Дмитрий Петроченко



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

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

Rockwell Collins нашла партнера в Восточной Европе

FL Technics Jets, провайдер ТОиР в сегменте бизнес-авиации, сообщает о начале взаимоотношений с Rockwell Collins – литовская компания назначена уполномоченным торговым и региональным дилером. FL Technics Jets будет заниматься продажами авионики Rockwell Collins и поддержкой решений для операторов бизнес-джетов и региональных самолетов и ТОиР.

Согласно условиям 4-летнего соглашения, Rockwell Collins уполномочил FL Technics Jets продвигать и продавать широкий ассортимент продукции, в том числе комплексы Pro Line 21, Pro Line 4, Venue и другие системы авионики в целевых регионах. Ассортимент производителя охватывает радиоэлектронное

оборудование практически всех типов эксплуатируемых в настоящее время деловых и региональных самолетов, в том числе на Hawker Beechcraft, Bombardier CRJ, Bombardier Challenger и других.

«Мы очень рады перспективе сотрудничества с одним из лидеров отрасли в области инновационной коммуникации и авиационных электронных решений. Мы надеемся, что наш давний опыт и глубокое понимание специфики бизнеса в регионе поможет Rockwell Collins эффективно расширить географию своей продукции, в частности, в Восточной Европе и странах СНГ. Мы уверены, что это партнерство будет выгодным для обеих компаний», - прокомментировал генеральный директор FL Technics Jets Дариус Шалуга.



- 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:
УЛАНУРДЬ

АВИА ГРУПП
ГРУППА КОМПАНИЙ

АФТН
УУЕЕАХНЬ

8 800 234 10 01

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

ExecuJet удостоена престижной премии Bombardier

ExecuJet Aviation Group в третий раз подряд удостоена престижной премии Bombardier – Authorised Service Facility Excellence Awards, которая ежегодно присуждается авторизованным сервисным центрам канадского производителя по всему миру. В номинации лучший зарубежный сервисный центр победу одержал ExecuJet Aviation Dubai, а лучшей среди компаний по линейному техобслуживанию признана еще одна «дочка» ExecuJet Aviation Group – ExecuJet Aviation Melbourne.

Лучшим европейским сервисным центром Bombardier признана компания Lufthansa Bombardier Aviation Services, в которой ExecuJet Aviation Group имеет долю.

«Мы в компании высоко ценим выучку наших сотрудников. Мы гордимся своими достижениями

в подготовке технических специалистов и нашей роли в стимулировании их развития. Эти награды являются отражением продолжающихся инвестиций, которые мы делаем в наш персонал, и которые гарантируют, что они имеют самый высокий уровень подготовки. Таким образом, наши клиенты имеют доступ к самым высоким стандартам безопасности и сервиса», - комментируют в ExecuJet Aviation Group.

Напомним, что в Дубай компания располагает и собственным центром ТОиР для проведения планового обслуживания самолетов Bombardier, Gulfstream, Embraer и Hawker. Соответствующие сертификаты выданы авиационными властями ОАЭ и Европейским агентством по авиационной безопасности (EASA). «В настоящее время нами делается акцент на совершенствовании и расширении услуг, которые мы предлагаем, что и ожидают клиенты от компании топ-уровня. Парк ExecuJet неуклонно пополняется воздушными судами под управлением, которые к тому же становятся доступны для коммерческих чартеров», - комментируют в компании.

Австралийский филиал ExecuJet Aviation Group располагается в Essendon Airport и является крупнейшим на континенте (также компания имеет офисы в Перте, Сиднее и новозеландском Веллингтоне).

Сейчас ExecuJet Group во всем мире имеет около 200 самолетов под управлением и владеет 18-ю ФВО. За последние два года компания перевезла более 50000 пассажиров и налетала около 50000 часов. ExecuJet имеет обширную сеть ФВО, в прошлом году этот бизнес показал хорошие результаты.



Nick Weber, директор ExecuJet по техобслуживанию на Ближнем Востоке; Graeme Duckworth, президент ExecuJet MRO services; Grant Ingall, директор ExecuJet по техобслуживанию в Австралии



Бережный уход

УХОД ЗА ИНТЕРЬЕРОМ И ЭКСТЕРЬЕРОМ ВАШЕГО БИЗНЕС ДЖЕТА

- КАЧЕСТВО
- ОТВЕТСТВЕННОСТЬ
- ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД



ЧЛЕН
ОБЪЕДИНЕННОЙ
НАЦИОНАЛЬНОЙ
АССОЦИАЦИИ
ДЕЛОВОЙ
АВИАЦИИ



МОСКВА. АЭРОПОРТ "ШЕРЕМЕТЬЕВО"

На рынок выходит Global Jet Capital

Официально начала свою деятельность новая лизинговая Global Jet Capital, ориентированная на оказание лизинговых и кредитных решений в сегменте крупногабаритных и дальних деловых самолетов.

Три всемирные инвестиционные компании – GSO Capital Partners, компания Blackstone в партнерстве с Franklin Square Capital Partners и Carlyle Group, а также AE Industrial Partners – заключили партнерское соглашение, которое запустило новую компанию. Global Jet Capital будет иметь финансовые возможности в размере более \$ 2 млрд., которые будут направлены на финансирование приобретения самолетов для частного, корпоративного и правительственного использования.

Председателем Global Jet Capital назначен Шон Вик. В совете директоров также будет работать Билл Бойсчер. Таким образом, в новой компании встретятся два бывших коллеги по Beechcraft.

По словам Шона Вика, команда менеджеров, исполнительный комитет и учредители провели оценку этого рынка за последние 36 месяцев и выяснили, что в последние годы традиционные источники кредитования оказались не столь активны в сегменте финансирования бизнес-джетов, что дает возможности для развития Global Jet Capital.

Global Jet Capital предлагает операционный и временный лизинг, договоры финансового лизинга и кредиты под залог, промежуточное и дополнительное финансирование для новых и поддержанных бизнес-джетов. Собственный капитал компании, гибкая бизнес-модель и знание отрасли позволят компании быстро реагировать на запросы клиентов и предоставлять индивидуальные финансовые решения.

GE Capital Aviation Services прирастет вертолетным бизнесом

Один из лидеров авиационного лизинга, GE Capital Aviation Services (GECAS), расширит свой бизнес за счет вертолетного направления: американская компания объявила о своем намерении приобрести все активы Milestone Aviation Group, специализирующейся на лизинге вертолетной техники. Сумма сделки составит 1,775 млрд долл., сообщает Aviation Week.

По словам президента GECAS Кита Шерина, приобретение Milestone позволит «диверсифицировать бизнес и пустить капитал в оборот с хорошей отда-

чей», а также «углубить экспертизу в ключевых для нас отраслях: авиации и нефтегазовом секторе».

Согласно GE, финансирование сделок с вертолетами — быстрорастущий сегмент. В настоящее время базирующаяся в Ирландии Milestone — крупнейший вертолетный лизингодатель, в портфеле которого 168 вертолетов совокупной стоимостью 2,8 млрд долл., а также контракты и опционы на средние и тяжелые вертолеты на 3 млрд долл. Услугами компании пользуются три десятка операторов, преимущественно занятых в обслуживании шельфовых работ, поисково-спасательных операциях и медицинской эвакуации.

Еще пять лет назад рынок лизинга вертолетной техники был в зачаточном состоянии. Milestone была образована в 2010 г., ее возглавил Ричард Сантулли, создатель модели долевого владения в деловой авиации и бывший президент оператора NetJets (он же будет курировать вертолетное направление GECAS). Своим примером компания стимулировала лизингодателей заняться вертолетным бизнесом, ему последовали, в частности, Lease Corp. International (в этом году инвестировала 100 млн долл. в вертолетное направление, намерена расширить парк до 90 единиц) и Waypoint Leasing.

Операторы вертолетной техники увидели в этом возможность расширения парка и диверсификации бизнеса без необходимости увеличения капиталовложений. Так, парк оператора Bristow Group, входящего в тройку лидеров вертолетного рынка, в настоящее время на четверть состоит из арендованной техники, и компания намерена довести эту долю как минимум до трети.

Елизавета Казачкова, АТО



Оплата чартера через интернет

На сайте авиакомпании «Dexter» доступна возможность безопасных платежей онлайн. Теперь заказ чартерного рейса можно оплатить банковской картой.

С новым сервисом онлайн-оплат, который подключила авиакомпания «Dexter», вести бизнес можно еще мобильнее. Основные преимущества лоу-кост чартеров «Dexter»: доступная цена, базирование в ключевых регионах, комфорт и безопасность. К этим плюсам с недавнего времени добавилась еще возможность оплачивать рейс через Интернет в течение нескольких минут.

Сервис интернет-эквайринга для авиакомпании «Dexter» подключила процессинговая компания Uniteller. Все проходящие платежи защищены от всех рисков электронного мошенничества: платежный сервис подкреплен международным сертификатом безопасности PCI-DSS.

«Мы рады предоставить клиентам «Dexter» удобную возможность оплачивать заказ самолета онлайн. Сервис позволяет существенно ускорить и упростить процесс оплаты услуг авиакомпании, что при организации срочных рейсов является ключевым моментом. Оценить новинку могут все клиенты чартерных рейсов «Dexter». Таким образом, заказать самолет стало еще проще, доступнее, а главное удобнее. Мы рады сотрудничеству с платежной компанией Uniteller и возможности улучшить процесс предоставления услуг», - отметил Председатель совета директоров ЗАО «Авиа Менеджмент Групп» Антон Генералов. «Мы уверены, что клиенты «Dexter» по достоинству оценят новый удобный и экономичный сервис».

Сомнительная процедура

Перевод регистрации иностранных воздушных судов в российский реестр не спасет авиакомпании в случае введения иностранных санкций. Как пояснил АТО.ru Алан Карташкин, партнер Debevoise & Plimpton, если лизингодателем выступает зарубежная компания, в случае прекращения договоров лизинга перевозчик будет обязан вернуть все самолеты, в том числе и те, которые были зарегистрированы в России. Относительная защита от изъятия судов иностранными лицами будет обеспечена только в том случае, если зарегистрированное в России ВС арендовано у российской же компании-собственника и не заложено иностранному банку.

Для регистрации судов в российском реестре прежде всего необходимо создание соответствующих условий, отметил эксперт. Например, нормы летной годности должны полностью отвечать международным стандартам, а правовые нормы о признании и защите прав на воздушные суда должны быть гармонизированы с международным правом, чтобы сделать российский реестр более привлекательным. Однако он считает,



что возможное требование перерегистрировать суда в российском реестре в обязательном порядке существенно осложнит работу авиапредприятий. По мнению Карташкина, оно не отвечает задачам по развитию авиаперевозок и существенно ограничит возможности авиакомпании привлекать финансирование.

Перевод иностранных ВС в российский реестр осложняется отсутствием в России необходимой для этого нормативной базы и правил оформления ВС по международным стандартам. Владимир Тасун, президент Российской ассоциации эксплуатантов воздушного транспорта, отметил на прошедшем на этой неделе форуме «Крылья России», что для подготовки российского реестра к регистрации иностранных самолетов понадобится не менее двух-трех лет.

В сентябре в Государственной думе РФ была поднята инициатива о переводе иностранных судов в российский реестр. По некоторым данным, проект решения о перерегистрации самолетов российских авиакомпаний в отечественный реестр сейчас поступил на рассмотрение в правительство РФ. Одной из целей перевода иностранных судов в национальный реестр называлась защита от зарубежных санкций. В частности, этот вопрос в рамках круглого стола о санкциях к российской авиационной отрасли обсудили участники форума «Крылья России». Высказав сомнения в том, что Запад введет секторальные санкции, которые затронут рынок авиаперевозок, участники дискуссии призвали российские предприятия действовать более внимательно, чтобы не подпасть под дополнительные ограничения при сотрудничестве с иностранными партнерами.

Источник: АТО

Bell не убедил FAA

17 октября FAA официально отклонила апелляцию Bell Helicopter к решению агентства в 2012 году не рассматривать исключение для сертификата типа по пределу максимального взлетного веса в 7000 фунтов в рамках правил FAR Part 27 (вертолетная техника нормальной категории) для легкого двухдвигательного вертолета Bell-429. В 2009 году этот вертолет сертифицирован в соответствии с Part 27 и поставлен в количестве более 200 экземпляров.

Тем не менее, расширенное одобрение Part 27, которое уже получено в Канаде и 17 других национальных юрисдикциях, рассматривалось производителем как ключ к более глубокому проникновению на американский рынок медицинской эвакуации, с помощью увеличения дальности и грузоподъемности Bell-429.

«Решение FAA отклонить нашу просьбу одобрить Bell-429 со взлетным весом 7500 фунтов в США разочаровывает», - говорится в заявлении компании. «Мы считаем, что это решение не отражает возможности вертолета и позитивного вклада в общественную безопасность от дополнительных 500 фунтов полезной нагрузки Bell-429».

В ответе на ходатайство Bell, американский регулятор отклонил замечания защитников такого одобрения, что первоначальный отказ был политически мотивированным, и подтвердил, что предоставление преференций вертолету даст компании несправедливое конкурентное преимущество и потенциально поставит под угрозу безопасность. FAA также упрекнула Bell в том, что компания не стала сертифицировать 429-й по более строгим стандартам Part 29, несмотря на то, что в основном вертолет соответствует этой категории.

AW139 станет тяжелее

По информации HeliHub.com, вертолетостроитель AgustaWestland работает над более грузоподъемной модификацией среднего двухдвигательного вертолета AW139. Нынешняя модель имеет максимальный взлетный вес 6400 кг и, по-видимому, в новой версии полная масса вертолета может вырасти до 7000 кг.

Издание отмечает, что косвенным признаком запуска новой модификации является «скачок» серийных номеров. В настоящее время итальянская производственная линия работает «в районе» серийного номера 31570 и новая модель «перескочит» на 31701. Производственная линия США сейчас находится в районе 41395 и, как ожидается, перейдет к 41501. Тем

не менее, HeliHub не уточняет примерное время выхода новой модели.

Если все-таки AW139 получит взлетную массу в 7000 кг, то он вплотную приблизится к новому Airbus Helicopters EC175. Французский производитель сертифицировал свой вертолет в EASA с массой 7000 кг, но пока не начал поставки операторам.

AgustaWestland в комментарии по поводу этой информации сообщила только то, что они «постоянно ищут варианты по дальнейшему повышению производительности AW139».



Beechcraft показала возможности King Air

Компания Beechcraft продемонстрировала дальность полета своего King Air 350ER, осуществив беспосадочный перелет между аэропортом графства Напа (штат Калифорния, США) и международным аэропортом Гонолулу (Гавайские о-ва), расстояние между которыми составляет 3928 км. Полет длился 8 ч 52 мин, а основная его часть проходила на высоте 28 тыс. футов.

В перелете участвовал серийный самолет в стандартной комплектации, который используется в качестве специального демонстратора выполнения миссий, без пассажиров и груза. Как сообщается, он уникален тем, что проходил по самому длинному океаническому маршруту, на котором нет возможности выполнить промежуточную/аварийную посадку. «Это первый случай, когда самолет класса King Air выполнил беспосадочный перелет из Калифорнии

на Гавайи без дополнительных топливных баков», - отметил Дэн Киди, один из вице-президентов Beechcraft. «Уникальные возможности King Air 350ER по продолжительности, дальности полета, операционной гибкости и диапазону полезных нагрузок были известны, а теперь мы их продемонстрировали».

King Air 350ER оснащен ТВД Pratt & Whitney Canada PT6A, имеет увеличенный запас топлива и усиленное шасси. Максимальный взлетный вес самолета составляет 7500 кг, а дальность полета может достигать до 4630 км. В прошлом году демонстратор King Air 350ER преодолел маршрут Луксор (Египет) – Найроби (Кения) со средней скоростью 444,23 км/ч, что для этой категории ВС является новым мировым рекордом.

Источник: *Privat.aero*



FORTAERO
Baltic Business / Universe in motion
Aviation Alliance /

WWW.FORTAERO.COM

JET PRIVÉ AU PRIX
D'UN HÉLICO

ЧАСТНЫЙ САМОЛЁТ
ПО ЦЕНЕ ВЕРТОЛЁТА

400XT1 // \$5.5M

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

nextant aerospace

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



FAA сертифицировало EC145 T2

Модернизированный EC145 T2 европейского производителя Airbus Helicopters (ранее Eurocopter) получил американский сертификат типа (FAA). Поставки первых машин американским клиентам намечены на четвертый квартал текущего года. С момента получения аналогичного европейского сертификата (апрель 2014 года) производитель поставил заказчикам пять машин, включая компании DRF Luftrettung, ADAC и Scandinavian Air Ambulance. EC145 T2 в настоящее время также сертифицирован в Австралии, Новой Зеландии, Албании, Колумбии, Сингапуре и недавно в Мексике. Общий портфель заказов на вертолет – более ста машин. До конца этого года будет поставлено около 20 вертолетов.

EC145 T2 уже зарекомендовал себя как подлинно мно-

гоцелевой вертолет. Его компактный размер, разнообразие вариантов оборудования салона и выдающиеся летные характеристики даже в самых экстремальных погодных условиях открывают массу возможностей для выполнения миссий. Именно поэтому ведущие авиационные спасательные службы Европы заказали в общей сложности 85 таких вертолетов.

Основными отличиями новой модификации от базового EC145 являются цельная композитная ударопрочная хвостовая балка и хвостовой винт типа «фенестрон», защищающий лопасти от порывов ветра, попадания в провода ЛЭП и деревья, а также оборудование для ночных полетов. Вертолет считается самым бесшумным в классе. Базовая стоимость модели составляет 6 млн. евро.



THINK BUSINESS*

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

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

*думайте о бизнесе

Китай остывает

Генеральный директор Embraer Фредерико Курадо заявил, что считает развитие нового бизнеса в Китае в настоящее время очень сложным. И причиной, как ни странно, названа продолжающаяся в стране борьба с коррупцией. В интервью британскому изданию Financial Times глава Embraer сказал, что замедление бизнеса стало неожиданным и резким.

В ноябре 2013 года глава китайского правительства Ли Кэцян представил антикоррупционную программу, и именно она в значительной степени повлияла на развитие китайского чартерного рынка. Антикоррупционные меры и политика жесткой экономии, проводимая Кэцяном, сделали так, что правительственные чинов-

ники стали держаться подальше от деловых самолетов, а вместе с ними, опасаясь негативной реакции на использование частных самолетов, стали сторониться бизнес-джетов другие высокопоставленные лица и крупные государственные промышленники.

Наравне с чартерным рынком также пострадали продажи новых и поддержанных самолетов. По данным компании AMSTAT, в июне 10% китайского флота бизнес-джетов активно продвигаются для продажи или аренды, что на 6% больше по сравнению с 2013 годом. А в июне этого года участники конференции Corporate Jet Investor в Азии указали, что 42 из 46 чартерных компаний из Китая теряли деньги.



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

Классический Sovereign станет производительнее

Американская компания Winglet Technology завершила тестирование эллиптических законцовок для Cessna Citation Sovereign. Испытания проводились совместно с сервисным центром Cessna Citation в Вичита, и в них опытный самолет налетал свыше 50 часов.

По данным компании, установка таких законцовок позволит увеличить крейсерскую скорость на 12-14 узлов на эшелоне FL450, скороподъемность, а также дальность на 205 миль с полезной нагрузкой 1200 фунтов и на 265 с нагрузкой 1450 фунтов. Также увеличение производительности дает возможность расширить возможности самолета при эксплуата-

ции с высотных и «горячих» аэродромов. Предполагаемая стоимость комплекта законцовок для Citation Sovereign без установки составит \$ 395 тысяч.

В этом проекте Winglet Technology сотрудничает Cessna Service Center. Предварительное тестирование законцовок уже завершено, и компания получила разрешение на подготовку к сертификационным испытаниям. Дополнительный сертификат типа планируется получить в последнем квартале 2015 года.

Напомним, в 2009 году Winglet Technology получила одобрение FAA на эллиптические законцовки для Citation X.



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.



Гид по самолетам от ACS

Компания Air Charter Service запустила очередное мобильное приложение – Aircraft Guide, которое предоставит пользователям подробную информацию о более 200 различных типах воздушных судов. Приложение доступно на всех устройствах Apple и Android, и в нем представлены коммерческие самолеты, находящиеся в настоящее время в эксплуатации, в том числе вертолеты, поршневые, турбовинтовые и частные самолеты, а также коммерческие авиалайнеры и грузовые самолеты.



Джастин Боумен, генеральный директор компании Air Charter Service, комментирует: «Мы разрабатывали это приложение в течение длительного времени и очень рады объявить о его запуске».

Приложение содержит фотографии и подробные схемы интерьера каждого воздушного судна, в том числе планы расположения кресел и размеры грузовых трюмов. Оно также позволяет заказать чартер любого самолета одним кликом.

Приложение является вторым в портфолио компании, вслед за Jet Prices, которое было запущено в начале прошлого года.

HF120 готовится к серии

Компания GE Honda Aero Engines готовится к серийному производству своего нового двигателя HF120. Он будет устанавливаться на самолете HondaJet, для которого и разрабатывался. Тем не менее, недавно HF120 был выбран компанией Sierra Industries для программы Sapphire по модернизации самолетов Cessna 525, CitationJet, CJ и CJ 1+.

Федеральное авиационное управление США (FAA) сертифицировало HF120 13 декабря 2013 года. Сертификат летной годности двигателя тягой 2095 фунтов последовал после обширной программы наземных и летных испытаний, в которых участвовало 13 силовых установок. За время сертификационных тестов HF120 накопил более 14000 циклов и 9000 часов испытаний. В настоящее время десять серийных двигателей уже поставлены Honda Aircraft.

Однако то, что двигатель разрабатывался «с чистого листа», внесло коррективы в сроки сертификации. Так, в феврале 2011 года вентилятор двигателя не прошел необходимый тест на попадание льда. Но уже на тот момент HF120 задерживал весь проект HondaJet на один год.

Главным преимуществом HF120 должен стать ресурс между капитальными ремонтами 5000 часов, что по заверениям разработчиков является лучшим показателем в своем классе.

В настоящее время сборка ведется на заводе GE в городе Линн, штат Массачусетс, где будут производиться первые партии моторов. В дальнейшем производство будет перенесено на завод Honda Aero в Берлингтон, штат Северная Каролина.



BBJ проводит ударный год

В этом году, впервые с 2008 года, компания Boeing Business Jets в ежегодных продажах перешла рубеж в 10 самолетов, сообщил в рамках NBAA-2014 президент компании Стив Тейлор. В течение этого года производитель получил заказы на четыре BBJ 737, три BBJ 777-300ER, один BBJ 787 и два BBJ MAX 8.



Стив Тейлор надеется, что в этом году продажи продолжатся, и уверен, что несколько меморандумов о взаимопонимании будут подписаны к началу ближневосточной выставки бизнес-авиации, которая пройдет в декабре в Дубай. «Я надеюсь, что эти заказы являются признаком того, что на рынке сменился тренд», - сказал он.

Глава компании также сообщил, что первый оборудованный BBJ 747-8, как ожидается, поступит в эксплуатацию в конце этого года. Несколько других оснащенных BBJ 747-8 также вскоре после этого будут преданы клиентам.

И наконец, Стив Тейлор объявил, что после 5,5 лет руководства Boeing Business Jets перейдет на новую должность в Boeing – он станет шеф-пилотом подразделения коммерческих самолетов.

Bombardier наращивает поставки

30 октября 2014 года компания Bombardier Inc. выпустила отчет о результатах работы в третьем квартале текущего года. Доходы подразделения Bombardier Aerospace в течение этого периода выросли на 29% до \$ 2,6 млрд. Компания смогла поставить 71 самолет, в том числе 45 бизнес-джетов (семь Learjet 70/75, один Learjet 60XR, 12 Challenger 300/350, шесть Challenger 605 и 19 Global 5000/6000). В третьем квартале 2013 года производитель передал заказчикам 36 деловых самолетов (два Learjet 60XR, 12 Challenger 300, восемь Challenger 605 и 14 Global). С начала года Bombardier поставил 126 бизнес-джетов (16 Learjets, 55 Challenger и 55 Global) по сравнению с 120 самолетами (девять Learjets, 66 Challenger и 45 Global) в прошлом году.

Чистые заказы на бизнес-джеты Bombardier в течение третьего квартала несколько снизились: с 23 самолетов в прошлом году до 21 в этом году, хотя чистые заказы в течение первых девяти месяцев находятся на одном уровне с прошлым годом – 97 самолетов. Накопленный портфель заказов на бизнес-джеты позволяет компании поддерживать производство на уровне или выше целевых значений: 17 месяцев для Learjet

(цель – от шести до девяти месяцев); 33 месяца для Challenger (цель – от 15 до 18 месяцев) и 21 месяц для Global (24-30 месяцев).

На пресс-конференции по итогам третьего квартала была затронута судьба программы Learjet 85. Компания пока оставляет его «в подвешенном состоянии», так как сейчас фокусируется на других проектах (CSeries и Global 7000/8000). Несмотря на то, что с марта единственный летный образец налетал более 100 часов, Bombardier не имеет даты запланированного ввода в строй композитного среднего бизнес-джета.

Отсутствие ясности с этим проектом породило слухи о проблемах с сертификацией Learjet 85, но глава Bombardier Inc. Пьер Бодуан отверг любые предположения о проблемах, не связанных со спросом и приоритетами. «На самом деле сейчас у нас нет проблем с его сертификацией», - говорит Бодуан. «Мы знаем, как сделать этот самолет и начать его производство. Нам просто нужно время на инвестиции для завершения программы».



Flying Colours нашла партнера в Китае

Канадская компания Flying Colours, специализирующаяся на ремонте, обслуживании и доработке бизнес-джетов, сообщает о создании совместного предприятия в Китае. Партнером компании стала китайская Sparkle Roll Technik, которая фокусируется на услугах ТОиР.

Первым совместным проектом партнеров станет кастомизация восьми самолетов Bombardier CRJ200 в бизнес-версию Challenger 850 по проекту ExecLiner (самолеты были приобретены на вторичном рынке Sparkle Roll Technik). Все работы будут вестись на головном предприятии канадской компании в Питерборо, после чего самолеты отправятся в Китай, где их дальнейшей судьбой займется китайская сторона. Работа по каждому самолету займет до 8 месяцев. В будущем партнеры по аналогичной схеме планируют переоборудовать до 20-ти самолетов.

В начале 2014 года Flying Colours получила сертификат CCAR 145 MOC, выданный авиационными властями Китая SAAC (China Civil Aviation Regulations 145 Maintenance Organization Certificate). Тем самым компания стала первым провайдером в Канаде, получившим возможность технического обслуживания и ремонта бизнес-джетов, зарегистрированных в КНР.

Проект ExecLiner был запущен в 2012 году совместно с компанией JetCorp Technical Services, и в настоящее время, помимо классического CRJ200, также включает модернизацию и других версий региональных самолетов Bombardier: CRJ700 (Challenger 870) и CRJ900 (Challenger 890). Сейчас Flying Colours работает над девятью самолетами, преимущественно для азиатских заказчиков. Flying Colours – это единственная компания, которая способна переоборудовать все коммерческие лайнеры семейства CRJ в бизнес-версии: CRJ200 (Challenger 850), CRJ700 (Challenger



870) и CRJ900 (Challenger 890). В настоящее время в мире существует семь компаний, которые занимаются переоборудованием «подержанных» самолетов семейства CRJ. Среди них MJET-Canada, JetCorp, Comlux America, Capital Aviation, Field Aviation West, PATS Aircraft Systems. Но по количеству поставленных самолетов и портфелю заказов безусловным лидером остается именно Flying Colours.

На сегодняшний день общее количество самолетов Bombardier CRJ, поставленных компанией Flying Colours, составляет более 20-ти машин. Десять самолетов эксплуатируются в азиатском регионе (большая часть самолетов принадлежит китайской компании Lily Jet), остальные - в России (Колавиа, Ак Барс Аэро, Ямал) и на Ближнем Востоке. Также

в портфеле заказов Flying Colours имеется заказ на пять самолетов Challenger 850 с поставкой в 2014 г. Эти самолеты будут переданы китайским заказчиком. Также до конца года в Китае появится новый центр комплектации Flying Colours, а общий спрос на конвертируемые лайнеры CRJ в течение пяти лет может превысить отметку в 50 машин.

«Работы по конверсии в версию ExecLiner занимают около 8 месяцев, а цена CRJ примерно на 40% ниже стоимости нового бизнес-джета Challenger 850 производства Bombardier. Основные изменения, прежде всего, касаются дальности полета. Flying Colours доработала топливную систему самолета, увеличив его дальность с 3890 км до 5550 км.», - комментируют в Flying Colours.

NetJets China понадобится десятилетие на признание в Китае

Китайская дочка компании NetJets – NetJets China, получившая месяц назад свой долгожданный сертификат эксплуатанта СААС, делает свои первые шаги на рынке Поднебесной. Китайское подразделение американского оператора создано в партнерстве с консорциумом китайских инвесторов (во главе с Hony Jinsi Investment Management) и частным инвестиционным фондом семьи Фунг (Fung Investments). Ранее, в середине июня, NetJets China получила разрешение на работу в стране, а в июле – сертификат Part 145.

Во время прохождения процедуры сертификации NetJets China продолжала активную подготовку к началу полетов. Компания полностью укомплектовала штат сотрудников и создала полноценное структурное подразделение. Сейчас в Китае находятся два самолета компании (Hawker 800XP), которые сразу же после получения сертификата эксплуатанта приступят к полетам.

Но вот аналитики агентства Bloomberg считают, что бизнес в Китае для американской компании станет не таким уж радужным, и сейчас это скорее некий имиджевый ход, чем серьезная заявка на перспективный бизнес. К тому же отчасти с экспертами соглашаются и в самой компании. «Понадобится как минимум пять лет, чтобы китайские клиенты привыкли к имиджу и услугам NetJets China. Объяснение этому есть и кроется в сильнейшей конкуренции со стороны «родных» компаний, которых только сейчас насчитывается порядка двадцати, сетует Роберт Молсбергер, один из топ-менеджеров компании, отвечающий за международную экспансию. «Но и это не самая страшная трагедия, как для нас, так и для рынка в целом. Самым важным фактором, отрицательно сказывающимся на бизнес-перевозках в стране, становится общий экономический фон», -

комментирует Молсбергер. Так, по данным того же Bloomberg, экономика страны в этом году вырастет лишь на 7,3%, в следующем лишь на 7%, тогда как в 2007 году эти цифры составляли 14,2%. И уже сейчас известно, что китайские авиационные чиновники существенно сокращают расходы на инфраструктуру, по-прежнему считая деловые перевозки необязательной статьей расхода. При этом подчеркивается, что на строительство и модернизацию гражданских и военных аэропортов пересмотра ранее намеченных бюджетов вовсе не планируется, однако места для бизнес-джетов и частных вертолетов вновь под вопросом.

«Самая густонаселенная страна в мире имеет всего 200 аэропортов, предназначенных для АОН, но это только предназначенных, а вовсе не обслуживающих деловую авиацию и АОН. У нас в Огайо 450 аэропортов, и то это не оптимально. Да, новый анонсированный Пекинский аэропорт – хороший сигнал для нас, но введение его в эксплуатацию вовсе не значит, что мы будем работать в нем без всяких ограничений и

иных препятствий. Но как бы там ни было, NetJets China продолжает делать свои первые шаги на китайском рынке, экспериментируя и инвестируя, хотя мы отчетливо понимаем, что такое количество клиентов, которое мы имеем в США и Европе, мы на протяжении десяти лет вряд ли сможем привлечь», - резюмирует Молсбергер.

И именно о таких сроках говорят и в Bloomberg. Конкуренция и политический фактор заставят американскую компанию применять множество маркетинговых инструментов, чтобы «дочка» смогла занять хоть какую-нибудь нишу. Китайские конкуренты скорее всего пойдут и на новые для страны схемы, включая создание сильных СП именно в тех сегментах, в которых пробует себя NetJets China. Некоторые игроки рынка настолько сильны, что имеют весьма внушительное лобби в авиационном истеблишменте, и политический фактор на фоне усложняющихся отношений между США и Китаем может сыграть свою роковую роль в истории NetJets China, которая может очень быстро завершиться, так и не начавшись.



Textron представил обновленный 400XPR

Компания Beechcraft Corporation, входящая в Textron Aviation, сообщает о получении сертификата FAA на новую версию бизнес-джета Hawker 400XPR, оснащенного вертикальными законцовками крыла (винглетами). Производитель сообщает, что в ходе летных испытаний зафиксировано снижение расхода топлива на 3-4%, а также улучшена управляемость самолета на низких скоростях. Установка новых вертикальных законцовок доступна владельцам Beechjet 400A / 400XP в сервисных центрах Textron Aviation. Таким образом, Textron Aviation продолжает «обновлять» модельный ряд Hawker, несмотря на ранее сделанные заявления и конкуренцию со стороны Nextant Aerospace.

По сообщению Beechcraft, Hawker 400XPR превосходит по летным характеристикам и эффективности самолеты на основе этой платформы от других производителей (Nextant 400 XTi), а также некоторые модификации для операторов (Flight Options). Двигатели Williams International FJ44-4A позволяют Hawker 400XPR подняться на эшелон FL450 всего за 19 минут при максимальной взлетной массе, тогда как модификациям Nextant и Flight Options (в которых используется двигатель -3A), чтобы получить большую эффективность без ущерба для скорости, требуется около 70 минут полета на более низких высотах перед дальнейшим набором высоты. По данным компании, дальность 400XPR составляет 1970 морских миль с четырьмя пассажирами, при вылете из аэропорта, расположенного на высоте 5000 футов, и температуре 30°C, что более чем на 400 миль дальше, чем сможет пролететь Nextant в тех же условиях.

Но самое главное преимущество – это то, что 400XPR сможет получить поддержку в каждом из ста авторизованных сервисных центров компании



по всему миру. «Мы предлагаем одно из лучших решений по обновлению наиболее популярных моделей Hawker 400 и Hawker 800, которых в настоящее время эксплуатируется в мире более чем 1600 машин», - комментируют в компании.

Также проект 400XPR нацелен на получение заказов от владельцев активного парка самолетов Hawker 400 и 400A, который в соответствии с базой данных Flightglobal Ascend насчитывает 384 машины. Также компания присматривается к самолетам, находящимся в ведении ВВС США. Это 178 самолетов T-1A Jayhawks, которые являются военной версией

Beechjet/Hawker 400A и используются в качестве учебных для подготовки экипажей транспортной авиации и топливозаправщиков. «Нас всегда преследовал вопрос – если вы модернизируете свои самолеты, которые находятся в эксплуатации, то влияет ли это на продажи новых самолетов?», - комментирует старший вице-президент Global Customer Support Кристи Таннахилл. «И недавно мы пришли к выводу, что это совершенно никак не связано». В самом деле, такие программы обновления, в том числе запущенный ранее Hawker 800XPR, могут генерировать доход в \$ 2 млрд. в год на всех моделях Hawker и Beechcraft.

От больших к маленьким

Jet Aviation St. Louis (входит в Jet Aviation Group) сообщает о первой самостоятельной установке системы развлечений на борту Venue компании Rockwell Collins. Ранее аналогичные системы устанавливались исключительно на больших самолетах, как в VIP-конфигурации, так и на пассажирских, и впервые в практике Jet Aviation модернизации подверглись относительно «небольшие» бизнес-джеты.

В последние месяцы система Venue была выбрана для установки на самолет бизнес-класса Airbus A340CJ VVIP, который на сегодняшний день является самым крупным из воздушных судов, оснащенных такой системой. Это ярко демонстрирует выбор системы для ряда больших пассажирских салонов VIP класса за последние два года.

Система управления салоном и развлечениями пассажиров Venue компании Rockwell Collins позволяет пассажирам просматривать фильмы по запросу на дисплеях с высоким разрешением и имеет открытую архитектуру, обеспечивающую простую оптимизацию и совместимость с другими системами. Она включает приложение Rockwell Collins Skybox, которое открывает пассажирам надежный доступ через беспроводную сеть к голливудским фильмам, телешоу и музыке из бортовой библиотеки Apple iTunes, для воспроизведения с помощью устройств Apple iOS или дисплеев в салоне.

Ранее, в конце августа текущего года, Jet Aviation St. Louis получила дополнительный сертификат FAA, позволяющий осуществлять установку на самолетах Bombardier семейства Global системы Satcom Direct Router (SDR). При этом речь идет как о новых бизнес-джетах, так и о находящихся в эксплуатации. Роутер SDR представляет собой последнее поколение авиационных сетевых маршрутизаторов, разработанных для упрощения систем связи в пассажирском салоне.

Jet Aviation St. Louis вышла на рынок в 1997 году, в качестве компании по переоборудованию бизнес-джетов, а первым оборудованным самолетом стал Challenger 601. В настоящее время Jet Aviation St. Louis предоставляет полный спектр услуг по техническому обслуживанию бизнес-джетов, разработке и установке интерьеров. Компания является авторизованным сервисным центром Bombardier, Embraer, Gulfstream, Hawker, Dassault Falcon, а также GE, Rolls-Royce и Honeywell и имеет 21 сертификат от авиационных властей различных стран. В компании работают около 1000 человек.



Рост продолжается

Ассоциация производителей авиации общего назначения (GAMA) опубликовала результаты работы отрасли за девять месяцев 2014 года. Согласно отчету, с начала текущего года поставки самолетов авиации общего назначения увеличились на 5,7%, с 1587 воздушных судов в 2013 году до 1678 – в 2014 году. Общая стоимость поставленных самолетов составила \$ 16,0 млрд., что на 4,0% больше, чем в том же периоде прошлого года. Примечательно, что

значительный вклад в положительный результат, как и в течение всего 2014 года, внес сегмент бизнес-джетов.

В течение первых девяти месяцев 2014 года поставки самолетов с поршневыми двигателями увеличились на 9,2% до 806 единиц, по сравнению с 738 самолетами в тот же период прошлого года. Поставки турбовинтовых самолетов снизились на 3,7% до 412 единиц в этом году.

Бизнес-джетов поставлено 460, что на 9,3% больше по сравнению с прошлым годом.

«Оптимизм по поводу рынка авиации общего назначения на выставке NBAA-2014 отражается в продолжившемся в этом квартале восстановлении сегментов бизнес-джетов и поршневых самолетов», - сказал президент и главный исполнительный директор GAMA Пит Банс. «Новые продукты способствуют дальнейшему развитию нашей отрасли по мере того, как мы продолжаем выходить из рецессии».

«К сожалению, не все сегменты показывают устойчивый рост, о чем свидетельствует ситуация с турбовинтовыми самолетами. И это говорит о проблемах отрасли, с которыми мы еще продолжаем сталкиваться», - продолжил Банс. «После промежуточных выборов 4 ноября мы надеемся, что Конгресс США использует оставшееся время в этой сессии, чтобы продвинуть обновления налоговых стимулов, таких как научно-исследовательский налоговый кредит и амортизационная премия – это поможет производителям авиации общего назначения продолжить внедрение новшеств, продавать больше самолетов и стимулирует вывод на рынок продуктов, повышающих безопасность полетов. Все это позволит закончить год на высокой ноте».

Полный отчет GAMA за девять месяцев 2014 г.

Поставки и выручка за девять месяцев 2014 года

Сегмент	2013	2014	Изменение
Поршневые	738	806	+9,2%
Турбовинтовые	428	412	-3,7%
Реактивные	421	460	+9,3%
ВСЕГО	1 587	1 678	+5,7%
СТОИМОСТЬ	\$ 15,4 млрд.	\$ 16,0 млрд.	+4,0%



Gulf Air долетел до Москвы

28 октября в Международном аэропорту Домодедово состоялась торжественная встреча инаугурационного рейса национального перевозчика Бахрейна – авиакомпании Gulf Air, которая стала последней из топ-операторов Персидского залива, начавшей прямые рейсы в Россию. При первом знакомстве с компанией, а в Москву прилетели топ-менеджеры перевозчика, сложилось впечатление, что Gulf Air сложно отнести к классическому перевозчику, ведь именно на комфорт «заточены» все предлагаемые продукты, от воздушного судна до возможностей VVIP-обслуживания в базовом аэропорту, а также Лондоне и Дубае.

Именно на бизнес-пассажира, скорее всего, сделана ставка. На маршруте Манама – Москва Gulf Air предлагает лайнер Airbus A320-200ER в достаточно ред-

кой компоновке: 14 мест фирменного бизнес-класса Falcon Gold с креслами, которые трансформируются в плоскую кровать, и 96 мест эконом-класса с увеличенным пространством для ног для максимального комфорта пассажиров во время полета.

Как отмечает действующий главный исполнительный директор Gulf Air Магир Сальман Аль-Мусаллам, новый рейс открывает принципиально новые возможности для туристов и бизнесменов. К тому же деловые и культурные связи двух стран находятся на пике своего развития, а складывающиеся в последнее время тренды охлаждения отношений с западными партнерами заставляют деловые круги России разворачивать собственные бизнес-интересы в сторону, например, Востока.

Еще один довод в пользу ставки Gulf Air именно на бизнес-пассажира – достаточно «высокий» трафик полетов деловой авиации. В среднем ежемесячно из России в Манаму выполняется до 35 рейсов бизнес-авиации, а это значит, что у постоянных клиентов деловой авиации в лице Gulf Air появилась реальная альтернатива летать в привычных условиях и получать пятизвездочное обслуживание не только в воздухе, но и на земле (в среднем из стран СНГ в Манаму выполняются ежемесячно до 55 рейсов, и их количество зашкаливает в период проведения бахрейнского этапа Формулы 1).

BizavNews удалось пообщаться с одним из ключевых игроков на рынке деловой авиации Бахрейна – компанией Comlux Middle East. Представители компании отметили, что Бахрейн – превосходное место, чтобы обслуживать рынок деловой авиации на всем Ближнем Востоке. Королевство Бахрейн предлагает очень эффективные условия для ведения бизнеса, и качество его современной авиационной инфраструктуры позволит компаниям развиваться в будущем. Да и количество клиентов из России, в частности, и стран СНГ, в целом, постоянно увеличивается. Поэтому выход национального перевозчика на российское направление «оттянет» часть пассажиров, хотя критического перекроя рынка не будет.

Нам же хочется надеяться, что приход Gulf Air на российский рынок действительно станет определенным толчком для увеличения трафика в эту страну. Стоимость перелета классическим бизнес-джетом может достигать шестизначной цифры, при этом возможности для бизнес-пассажиров в салонах самолетов Gulf Air практически идентичны. А для туристов и вовсе появилась возможность ощутить по-настоящему восточный сервис, которым так славятся все авиакомпании с Залива.



Продажа воздушного судна

Продажа воздушного судна – долгая и трудоемкая сделка, осуществление которой может занять не один год. Какие нюансы сопровождают этот процесс? Каковы основные статьи расходов, которые ожидают владельца частного самолета при его продаже? Какие модели самолетов самые популярные в России? Обо всем этом традиционно рассказывает управляющий директор компании Jet24 Павел Захаров.



Каковы позиции России на рынке вторичных воздушных судов?

Если рассматривать чартерный бизнес в Европе, то на данный момент Россия является рынком номер один. Мы занимаем там лидирующие позиции и в рамках купли-продажи воздушных судов. Так что отечественный сегмент бизнес-авиации твердо стоит на ногах и достаточно успешно развивается.

Какие самые популярные модели частных самолетов у отечественных владельцев?

В этом вопросе предпочтения наших соотечественников мало чем отличаются от общемировых. Однако у российского покупателя наблюдается склонность к более тяжелым и дальнобойным воздушным судам. В Европе наибольшую популярность завоевали небольшие самолеты. В России же самые распространенные сделки по купле-продаже воздушных судов происходят с Bombardier Challenger 300, Challenger 650, Legacy, а также Gulfstream G550 и Bombardier Global Express.

Основные причины, по которым владельцы чаще всего продают свои воздушные суда?

Среди подобных обстоятельств можно выделить два основных. Во-первых, это замена одного самолета на другой. В этом случае владельцем чаще всего руководит желание приобрести новый самолет – тот, который в большей степени ответит его текущим бизнес-задачам. Во-вторых, здесь может сыграть роль ухудшение благосостояния владельца, и он попросту захочет избавиться от лишних активов.

С чего начать продажу частного самолета?

Как правило, этот процесс следует начинать с поиска одного или нескольких брокеров, которые и будут в дальнейшем заниматься всеми вопросами, связанными со сделкой. Следующим шагом может являться заключение письменного договора с владельцем. После этого разворачивается активная рекламная компания данного воздушного судна в разных источниках. Что касается оценки стоимости самолета, то она, чаще всего, производится на основании открытых источников. К ним относятся: общемировые справочники, истории сделок за последний год. Все это подробно изучается и делается корректировка в оценке, учитывая актуальное состояние самолета и, естественно, пожелания самого владельца.

Как строится процесс продажи?

Главный его этап – размещение рекламных объявлений в различных информационных источниках. Как правило, это общемировые издания. Рынок вторичных воздушных судов не настолько ликвидный, и речь о тысячах совершенных сделок здесь не идет. Именно поэтому срок экспозиции подобных самолетов достигает примерно двух лет с момента подачи

объявления, а в некоторых случаях продажа может длиться еще дольше. На протяжении всего этого срока брокер постоянно контактирует с потенциальными покупателями, предоставляет им запрашиваемую информацию. Когда, наконец, покупатель заинтересовался судном и готов перейти к сделке, то подписывается, так называемое, письмо о намерениях, начинается работа над специальной документацией и, наконец, происходит сама сделка. Ее конечный результат зависит от цены и пожеланий владельца.

Какие основные расходы ждут владельца судна?

В этом вопросе стоит быть готовым к тому, что итоговая цена продажи может оказаться значительно ниже ожидаемой владельцем цены. Как я уже говорил, все это связано с тем, что вторичная частная авиация – не самый ликвидный рынок. Основные расходы – это комиссия брокера. Если же владелец решил самостоятельно провести продажу самолета, то его ждут расходы на маркетинг самолета, на демо-полеты для потенциальных покупателей (если он их делает за свой счет). Но, как правило, подобные полеты производятся все же за счет покупателя. Помимо прочего, стоит учитывать и расходы на устранение разного рода недостатков.

Есть ли какие-то риски, к которым надо быть готовым при планировании продажи частного самолета?

Да. Могут возникнуть проблемы при организации демо-полета. Дело в том, что покупатели часто просят

продолжение

совершить пробный полет на самолете, однако оплачивать его нередко оказываются. В таком случае подобные расходы берет на себя владелец самолета. После демо-полета судно может не понравиться потенциальному покупателю, при этом финансовые убытки понесет владелец. Других существенных подводных камней, пожалуй, нет. Что касается юридической составляющей вопроса, различной документации, то здесь продавец достаточно защищен,

поскольку передача прав на имущество в любом случае происходит одновременно с процессом оплаты. Она, как правило, происходит через эскроу-агентов. Это организации, которые гарантируют соблюдение прав как покупателя, так и продавца.

Как вы рекомендуете организовать продажу самолета, чтобы сделка прошла гладко и эффективно?

Прежде всего, доверить это сложное дело профессионалам, компаниям, которые специализируются на подобных вопросах. Существуют управляющие компании, работающие именно в сегменте бизнес-авиации, хорошо знают рынок, тонкости процесса сделки и имеют ресурсы, позволяющие оперативно и эффективно выставить воздушное судно на продажу. Работа с ними - это чаще всего работа «под ключ».



Казахстан – время перемен

На страницах нашего издания мы долго и, главное, много рассказываем о тенденциях и состоянии рынка деловой авиации различных регионов. А ближайшие соседи из Республики Казахстан незаслуженно обделены нашим вниманием, хотя те процессы, которые в последнее время наблюдаются там, ярко иллюстрируют экономическую ситуацию в стране. Мы решили исправить это недоразумение и сегодня у нас в гостях совладельцы крупнейшего бизнес-оператора Казахстана – компании Jet Airlines – ее генеральный директор Абдулатип Аутович Исаев и заместитель, директор по развитию бизнеса Данияр Аханович Бижанов, которые расскажут читателям BizavWeek о ситуации на рынке бизнес-перевозок и планах компании.

Расскажите, пожалуйста о рынке бизнес-авиации в Казахстане. Оценка инфраструктуры, какие сегменты наиболее востребованы и бизнес-трафик в цифрах.

По нашему мнению рынок бизнес-авиации в Казахстане переживает свою третью трансформацию. Зародился рынок в начале 2000-х и к 2007 году он насчитывал около 30 авиакомпаний с порядка 50 самолетами, работающих в секторе корпоративных перевозок. Около 70% самолетов в тот период составляли ВС советского производства, переоборудованные в бизнес-джеты. После кризиса 2008 года и введения всех авиакомпаний Казахстана в 2009 году

в «черный список» начался резкий упадок отрасли бизнес-перевозок – количество казахстанских авиакомпаний, работавших в секторе корпоративных и бизнес-перевозок к 2012 году, сократилось до 9, количество самолетов до 20, в основном западного производства. Начиная с 2013 года количество бизнес-операторов сократилось до 5, но наблюдается постепенный рост количества самолетов в данных авиакомпаниях на 20% в год и более ускоренный рост авиаперевозок на порядка 30% в год. На данный момент грубо можно поделить все перевозки в данном секторе на следующие составляющие: около 40% – корпоративные, около 30% – бизнес-чартеры, около 20% – VIP-туризм, а в остальные 10% входят медицинские эвакуации и пустые перегоны.

Что касается инфраструктуры, то по сравнению с серединой 2000-х здесь наблюдаются хорошие сдвиги. У большей части региональных аэропортов в Республике Казахстан реконструированы ВПП и установлено новое аэронавигационное и светосигнальное оборудование западного производства. Повышены минимумы категорий ВПП. Кроме этого, реконструированы терминалы и в наиболее привлекательных для туристов и бизнесменов городах построены новые VIP-терминалы. Все это очень благотворно сказывается на росте количества корпоративных и бизнес-перелетов внутри страны. Еще одним приятным трендом, связанным со все большим использованием самолетов западного производства, является строительство новых отапливаемых ангаров для хранения и технического обслуживания воздушных судов. Но пока это наблюдается только в основных городах базирования бизнес-джетов – в Астане и Алматы.



Директор по развитию бизнеса Данияр Аханович Бижанов и Генеральный директор Абдулатип Аутович Исаев

продолжение ►

Основные тренды на рынке. Бизнес-авиация – эффективный механизм для бизнеса или все же дорогая игрушка?

Времена, когда для многих бизнесменов Казахстана бизнес-авиация была больше личной дорогой игрушкой, нежели эффективным инструментом ведения бизнеса, канули в лету. По нашему мнению, финансовый кризис 2008 года внес свои коррективы в сознание бизнесменов. Времена шальных денег от кредитованных коммерческими банками мега-проектов и мудреных финансовых схем отпели свое, ужесточился контроль со стороны государства за коммерсантами и чиновниками, приобретающими дорогостоящие игрушки только для личных нужд. Также свою роль сыграл мораторий 2009 года на сертификацию новых авиакомпаний, до которого любой казахстанский нувориш мог за сравнительно небольшие деньги поучить свой личный коммерческий сертификат эксплуатанта, с возможностью осуществления рейсов по всему миру, имея под флагом всего один самолет или даже вертолет.

Сегодня индустриально-инновационное развитие страны является основным источником потребностей в корпоративных и бизнес-авиаперевозках. Большинство казахстанских владельцев бизнес-джетов, помимо того что удовлетворяют свои личные и бизнес-потребности, отдают свои самолеты в коммерцию для того, чтобы снизить финансовую нагрузку по содержанию своего самолета и обслуживающего его персонала. Некоторые владельцы рассматривают это даже как бизнес, вкладываясь в развитие управляющих компаний операторов, таких как наша Jet Airlines. Наша бизнес-модель управляющей компании-оператора дает свои положительные результаты. За много меньшую, чем содержание своей собственной авиакомпании или команды пла-



ту, владелец воздушного судна отдает его под управление нашей компании, летает на своем самолете по себестоимости и совместно с нами зарабатывает на коммерческих рейсах. Чем больше самолетов в нашей авиакомпании, тем меньше административные и сертификационные расходы.

Jet Airlines берет на себя обязательства по контролю за техническим состоянием ВС, обеспечению безопасности полетов, организации летной работы, поддержанию необходимой материально-технической базы и квалификации персонала, ведению необходимой документации, выполнению требований авиационных властей и других государственных органов, и, как уже было сказано, по желанию владельца ВС может выступить агентом по коммерческой продаже летных часов.

А какие процессы, на Ваш взгляд, тормозят развитие сегмента в стране?

Первая большая проблема – это плохо развивающаяся база новых клиентов сегмента бизнес-авиации. Медленно восстанавливающаяся после финансового кризиса экономика и нестабильность прогнозов пока не способствуют созданию достаточно плодородной почвы для роста зажиточной прослойки среднего класса, способной позволить себе полеты на бизнес-джетах и даже на турбопропах. Наша компания ведет планомерную работу по привлечению потенциальных клиентов из сектора self-made бизнес-элиты.

продолжение ►

Большинство существующих клиентов, легко переживших кризис, – это крупные магнаты в основном из сырьевого и энергетического сектора, которые чаще всего имеют свои личные авиакомпании с парками личных самолетов и ВС, принадлежащих аффилированным с этими магнатами бизнесам. Некоторые из крупных бизнесменов, переживших кризис, могут позволить себе содержать свои самолеты в Европе и США. Таким образом, существующая клиентская база процентов на 70 сидит в сегменте крупного бизнеса, который на данный момент обслуживается в двух местных компаниях и за рубежом, и не обратится за услугами в такие компании, как наша. Таких компаний, как Jet Airlines, еще две на рынке, и нам остается около 30% существующих клиентов, однако мы серьезно прорабатываем возможности привлечения новых клиентов, для которых Jet Airlines может создать хорошую выгоду. Вторая проблема – это ограничение на полеты казахстанских компаний в Европу. И третья проблема – это нехватка квалифицированных кадров с опытом работы по западным стандартам.

Расскажите, пожалуйста, о Jet Airlines. С чего все начиналось, и какие проекты вы планируете реализовывать в будущем?

Авиакомпания была создана в декабре 2004 г. и стала первой в Республике Казахстан по работе с VIP-клиентами. Первоначальный флот Jet Airlines состоял из двух самолетов Ту-134 с VIP-салонами. Первый полет был произведен из Алматы в Астану. В дальнейшем географический арсенал компании «пополнился» полетами в СНГ, страны ближнего и дальнего зарубежья и насчитывал более 250 корпоративных рейсов в год. В мае 2013 года компания была куплена тремя новыми акционерами, двое из которых имеют большой опыт работы на рынке биз-



нес-авиации, западное авиационное образование, а мажоритарный акционер является медиа-магнатом с огромным опытом работы на медиа-пространстве Казахстана. Такая синергия дает свои хорошие результаты в развитии авиакомпании и росте количества клиентов авиакомпании. С момента приобретения компании новыми акционерами парк авиакомпании увеличился с одного до пяти самолетов, общий налет возрос в 50 раз.

Парк воздушных судов и планы по модернизации.

За 10 лет работы авиакомпанией накоплен большой опыт организации эксплуатации таких воздушных судов, как Ту-134, Bombardier Global Express, Challenger 605, Cessna Citation X, Hawker 850XP, 900XP, Hawker Beechcraft Premier IA, Beechcraft King Air C90A и Beechcraft Super King Air 350. На данный момент под управлением Jet Airlines находятся девятиместная

Cessna Citation X, Ту-134 Б-3 с VIP-салонами, рассчитанным на перевозку 32 пассажиров, восьмиместный Hawker 900XP, шестиместный Beechcraft Premier IA, а также турбовинтовой Beechcraft Super King Air 350 с VIP-салонами для 8 пассажиров. Среднемесячный налет каждого самолета компании превышает 40 часов. Сейчас мы ведем переговоры с несколькими владельцами и потенциальными покупателями бизнес-джетов для того, чтобы их самолеты зашли под наше управление.

Портфолио услуг, и какие новые направления бизнеса будут развиваться и станут доступны клиентам в будущем?

Сейчас портфолио услуг перевозчика включает не только выполнение чартерных рейсов, но и менед-

продолжение 

жмент воздушных судов и яхт, помощь в подборе и приобретении авиатехники и яхт, регистрация компаний владельцев техники, разработка инвест-проектов и поиск финансирования. Сегодня мы можем предложить финансирование под 4% годовых для новой авиатехники и яхт, и 7% годовых для авиатехники со вторичного рынка.

К 2017 году компания планирует пройти сертификацию по стандартам качества (IOSA, ISO9001:2008 и AS9100:2009), а также получить второе свидетельство эксплуатанта – АОС в европейской стране. По последнему вопросу руководство Jet Airlines уже ведет переговоры с администрацией гражданской авиации одного из государств. В случае положительного решения для авиакомпании откроется небо Европы. Авиакомпания прорабатывает проект регионального аэротакси на базе легких бизнес-джетов, а также «присматривается» к более емким машинам пассажироместимостью от 30 до 50 мест, рассматривая проекты по переоборудованию самолетов Boeing и Airbus в quick-convertible VIP-залы для перевозки правительственных, бизнес-делегаций, спортивных команд и туристов.

Планирует ли компания в будущем найти партнера среди зарубежных игроков рынка?

На данный момент мы являемся партнером французской компании Aqua Marine по организации чартеров и приобретения яхт любых размеров по всему миру. Также мы являемся партнерами одной британской компании по вопросам финансирования и рефинансирования сделок по приобретению авиатехники, яхт и недвижимости. В области организации бизнес-перелетов партнерство с зарубежными компаниями находится в стадии рассмотрения.



Помимо развития парка, планирует ли компания инвестировать, например, в собственные инфраструктурные объекты, например, FBO?

В авиакомпании завершается процесс сертификации авиационными властями республики Казахстан, как организации по ТОиР АТ (техническому обслуживанию и ремонту авиационной техники). Имеющееся у авиакомпании в международном аэропорту Алматы техническое помещение позволяет иметь материально-техническую базу для проведения таких работ. Акционеры готовы сотрудничать с потенциальными инвесторами по вопросу развития инфраструктуры ангарного хранения и организации ТО авиатехники, что может являться перспективным направлением бизнеса. В данный момент большинству бизнес-джетов приходится летать на ТО в страны дальнего зарубежья.

С помощью каких маркетинговых механизмов компания планирует оставаться наиболее «сильной» в стране?

Цель нашей компании быть максимально удобной, комфортной и безопасной авиакомпанией для наших клиентов. Из наиболее эффективных маркетинговых инструментов у Jet Airlines существуют выгодные скидки и накопительные программы для постоянных клиентов, а также минимально возможные цены на рынке для клиентов, готовых вносить 100% предоплату за свои полеты на год вперед.

Наша авиакомпания является пионером казахстанского Интернет-пространства в области разработки web-систем, ориентированных на оптимальную работу с заказчиками VIP-рейсов. Первый сайт с работающей системой заказа VIP-рейсов и предоставлением информации об Empty Legs был запущен компанией в 2009 году. Сегодня мы практически завершили работу над новым сайтом, который уже работает с клиентами в тестовом режиме. Мы уже начали получать запросы на VIP-чартеры через наш сайт.

Структура компании и ее собственники.

Компания имеет стандартную структуру, рекомендованную международной организацией гражданской авиации ИКАО во всем мире, и полностью соответствует требованиям местного законодательства. Также изучаются нововведения в требованиях европейских авиационных властей и рекомендации к прохождению аудита IATA (международной ассоциации авиаперевозчиков), который наша авиакомпания планирует пройти в 2018 году. В компании на сегодня работает около 50 человек. Два главных руководителя авиакомпании являются ее акционерами.