



Вся минувшая неделя прошла под латиноамериканские мотивы. Весь новостной контент был создан на выставке LABACE, где производители провели одну из генеральных репетиций перед главным событием года – NBAА-2014. Традиционно салон прошел без ярких событий, однако для аналитиков выставка LABACE еще раз подтвердила, что латиноамериканский регион постепенно переходит из разряда перспективных рынков в ключевые. Именно об этом говорили топ-менеджеры компаний, при этом их выступления были аргументированы.

На этой неделе неожиданное продолжение получила история с самолетом Геннадия Тимченко. Позиция Gulfstream приятно удивила и как бы расставила все точки над *i* в спорах между пессимистами и оптимистами в вопросах, касающихся последствий санкций. Бизнес и политика находятся по разные стороны баррикад, и такой позиции придерживаются все производители. Яркой иллюстрацией этому может служить десант зарубежных производителей на Jet Expo-2014, которые не только примут участие в сентябрьской выставке, но и привезут в Москву свои последние модели, некоторые даже в виде макета.

В конце недели пришли данные о европейском бизнес-трафике за июль. Увы, но июль 2014 года стал в Европе самым «провальным» с 2005 года. С начала года европейский бизнес-трафик потерял 0,7% по сравнению с тем же периодом прошлого года.



Jet Service выходит на новый уровень

Реалии настоящего времени диктуют свои условия, а требования современной бизнес-авиации в России и в мире неизменно растут

стр. 16



«Высокий» сезон споткнулся об Украину

Консалтинговое агентство WINGX Advance выпустило отчет об активности европейской бизнес-авиации в июле 2014 года. По сравнению с прошлогодним июлем активность снизилась на 2,7%

стр. 21



Возможность прочувствовать тенденции рынка

Александр Евдокимов, Генеральный директор Jet Transfer, рассказывает о работе на предстоящей выставке Jet Expo-2014 и о планах компании на ближайшее будущее

стр. 22



Кому выгодна «серая» авиация в России?

Сегодня наш гость Дерек Блум, партнер Marks & Sokolov, размышляет на эту тему и дает практические советы по выходу из спорных ситуаций

стр. 24

ЭТИМ ВСЕ СКАЗАНО



Управляемый парк ИстЮнион растет

Группа компаний ИстЮнион с начала текущего года увеличила парк воздушных судов с десяти до двенадцати машин. Об этом BizavNews рассказали в компании. Еще один Gulfstream G650 и Falcon 900, поступившие в управление группы компаний, будут эксплуатироваться в интересах частных клиентов. Таким образом, ИстЮнион эксплуатирует практически все типы воздушных судов, от Airbus ACJ318 до Gulfstream G200, включая, как уже говорилось выше, два ультрадальних Gulfstream G650.

Как отмечают в компании, в целом прошлый год сложился для ИстЮнион весьма прогнозируемо. «2013 год был вполне стабильный, резкое уменьшение количества рейсов было только в феврале. По сравнению с 2012 годом могу подтвердить цифры роста примерно в 2,5-3%. Конечно, это не тот рост, который был лет 5 назад, тем не менее, он продолжается. Скорее всего, это говорит о сформированности рынка. Ожидать в ближайшие годы существенного увеличения количества рейсов не стоит. В 2013 году

отмечалось некоторое сокращение объемов корпоративных перевозок и увеличение частных. Особенно удивил рост полетов внутри Европы. Думаю, что 2014 год будет похож на прошедший – будет либо минимальный рост, либо минимальный спад объемов», - рассказывает Сергей Сладков, Начальник отдела организации чартерных рейсов ИстЮнион.

Впервые ИстЮнион примет активное участие в сентябрьской выставке деловой авиации Jet Expo-2014, не только в качестве сильного многопрофильного игрока рынка бизнес-перевозок, но и в качестве официального представителя по продажам Cessna Citation в России и СНГ. Ожидается, что на статической стоянке «Внуково-3» компания продемонстрирует новейшие разработки американского производителя (обновленный Cessna Citation Sovereign+ и XLS+), а непосредственно на стенде компании посетители выставки смогут ознакомиться с детальной моделью самого быстрого бизнес-джета в мире – Cessna Citation X+.

«Наша маркетинговая политика, как и предполагалось, изначально основана на продвижении бренда Cessna Citation в России и СНГ, личном знакомстве с бизнес-джетом, персональном испытании его летно-технических характеристик, качественных презентациях, демонстрации преимущества перед одноклассниками в равной степени, как в вопросе стоимости приобретения, так и в вопросе владения самолетом. Это идеальное соотношение параметра цена/качество - ключевой критерий в выборе любого продукта. Практика проведения подобного рода мероприятий в прошлом году показала, что работать действительно есть над чем. Но это лишь подогревает наш интерес к данному проекту», - прокомментировала BizavNews Елена Жданова, Директор по продажам и маркетингу компании ИстЮнион.

Начав с организации чартерных рейсов в 2005 году, группа компаний ИстЮнион прошла длинный путь своего становления. На сегодняшний день, помимо организации чартеров, компания может предложить своим клиентам услуги по наземному обслуживанию воздушных судов в аэропортах России и стран СНГ, а также за рубежом, сопровождение покупки и продажи воздушных судов, их управление, включая техническую поддержку, финансовый менеджмент, подбор и найм экипажа и др. Одним из последних достижений компании является успешное прохождение процедуры сертификации IS-BAO.

«Получение оператором деловой авиации сертификата соответствия нормативам IS-BAO является авторитетным свидетельством высокого качества услуг, предоставляемых компанией, и соответствия ее деятельности самым высоким и современным требованиям безопасности полета и наземного обслуживания авиационной техники», - резюмируют в ИстЮнион.

