



Вся минувшая неделя прошла в хлопотах. Уже через несколько дней в Москве стартует ежегодная выставка Jet Expo. В этом году мы постарались собрать интересный контент. У нас в гостях побывали главы крупных международных компаний, мы посетили ряд европейских центров деловой авиации и обязательно расскажем об этом подробнее. А самым интересным, по нашему мнению, станет оценка рынка деловой авиации от наших уважаемых спикеров, порой достаточно критичная. В общем, на следующей неделе на страницах BizavNews Вы найдете много интересного. Ну и конечно же мы будем «вещать» в онлайн режиме с самой выставки. На наших страницах в социальных сетях Вы первыми узнаете обо всех новостях. Мы будем делать не только короткие заметки, но и выкладывать фотоальбомы. Поэтому, если кто-то не сможет посетить в эти дни Внуково-3, не беда – самое главное Вы все равно увидите!

Параллельно с Jet Expo мы готовимся и ко второму мероприятию. С 20 по 21 сентября в Каннах (Aéroport Cannes Mandelieu) пройдет вторая конференция AIR OPS Europe 2017, которая соберет профессионалов отрасли, занятых в обеспечении полетов деловой авиации. В этом году BizavNews выступит Медиа Спонсором мероприятия. Само мероприятие пройдет в крупнейшем ангаре Cannes Mandelieu Airport (Hangar 16), который непосредственно граничит с перроном. Поэтому участники смогут не только пообщаться, но и понаблюдать за трафиком, потягивая неповторимый по вкусу французский кофе и наслаждаясь великолепным бельгийским шоколадом. Именно небольшая выставочная площадь и насыщенная программа, позволили в прошлом году добиться участникам максимального результата и отлично провести время.



## PC-12 всегда будет успешным проектом

В преддверии московской выставки Jet Expo 2017 в гостях у BizavNews побывал Игназ Гретенер, вице-президент компании Pilatus Aircraft, а темой нашей беседы стал бестселлер на рынке турбовинтовых машин – PC-12

стр. 23



## Российский рынок стабилизировался

Оценку нынешнего состояния дел в отрасли деловой авиации дает Президент ГК «АВКОМ» и Вице-Президент ОНАДА Евгений Юрьевич Бахтин, который стоял у истоков бизнес-перевозок в России

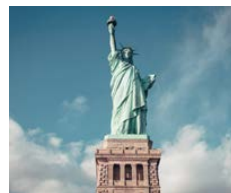
стр. 28



## Делу - время, потехе - час!

Кулинарные заметки о серьезном. Основная тенденция нынешнего рынка кейтеринга – объединение компаний и сужение ряда направлений. Этим и продиктованы все изменения в отрасли

стр. 31



## Ваш идеальный уикенд в Нью-Йорке

Продолжаем рубрику LifeStyle. На этот раз наш партнер, туроператор индивидуальных путешествий Travelmart, рассказывает, как за 3 дня в Нью-Йорке увидеть все аутентичные места и пообедать там, куда заглянули бы истинные ньюйоркцы

стр. 33

# Gulfstream G650



## 6 сентября в Москве пройдет форум деловой авиации ОНАДА

6 сентября 2017 года в Москве ОНАДА проводит форум деловой авиации. Мероприятие пройдет в отеле «Аэростар» и займет первую половину дня. Во время конференции будет обеспечен последовательный перевод (русский / английский).

Программа форума включает в себя следующие темы:

- Состояние и тенденции рынка деловой авиации в России; статистика выполнения полетов.

- Состояние аэропортовой инфраструктуры МАУ и в регионах. Ценообразование, альтернативы, перспективы.
- Обзор стандарта IS-BAO с учетом изменений 2017 года
- IS-BAO Level III – опыт российской компании
- Особенности использования иностранных компаний в сфере коммерческой авиации: современные тенденции

Докладчики форума:

- А.А. Кулешов, Генеральный директор АО «Авиакомпания «РусДжет», Председатель правления ОНАДА
- Е.Ю. Бахтин, Генеральный директор ООО «Международный центр деловой авиации», Вице-президент ОНАДА
- С.Н. Потапов, заместитель генерального директора АО «Авиасистемы», аудитор IS-BAO
- Ю.А. Ларченков, заместитель генерального директора по безопасности полетов и качеству АО «Авиакомпания «Меридиан»
- С.В. Назаркин, партнер юридической компании Amond & Smith, Член Палаты налоговых консультантов РФ

Участие в форуме бесплатное, с предварительной регистрацией.

В рамках форума также состоится презентация II Церемонии вручения премии за наивысшие достижения в области деловой авиации «Крылья бизнеса», которая состоится 16 февраля 2018 года. Подробнее о премии на сайте [www.wingsaward.ru](http://www.wingsaward.ru).

По вопросам участия в форуме можно обращаться по электронной почте [info@rubaa.ru](mailto:info@rubaa.ru).



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

SITA: LEDJPHX; AFTN: ULLLJPHX  
E-mail: [ops@jetport.ru](mailto:ops@jetport.ru), [www.jetport.ru](http://www.jetport.ru)



## Рынок бизнес-авиации перекошен с сторону США

Согласно данным UBS Global Research, во втором квартале 2017 года всемирные поставки бизнес-джетов, за исключением сверхлегких самолетов, снизились на 6% по сравнению с предыдущим годом, несмотря на увеличение поставок на 18% и 14% в Северной Америке и Китае/Индии соответственно. Этот рост был «более чем компенсирован» 60-процентным падением поставок бизнес-джетов в Латинской Америке по сравнению с прошлым годом и 40-процентным снижением в развивающихся странах Европы, Ближнего Востока и Азии (ЕМЕА). Поставки во втором квартале в Западную Европу остались на уровне прошлого года.

Эксперты UBS отметили, что в целом рынок бизнес-джетов «сильно перекошен» в сторону Северной Америки, на долю которой сейчас приходится 64% всех поставок. Фактически, более трех четвертей легких и средних самолетов отправляются клиентам из Северной Америки. Рынок более сбалансирован в сегменте джетов с большими салонами, причем

менее половины, 44%, этих самолетов поставляются в США, Канаду и Мексику.

По категориям воздушных судов во втором квартале поставки средних бизнес-джетов увеличились на 13%, в то время как поставки легких и крупноразмерных самолетов сократились на 15% и 5% соответственно. Примечательно, что последний сегмент, по данным UBS, по всей видимости после снижения более чем на 30% стабилизировался, благодаря Латинской Америке, Западной Европе и Китаю/Индии. UBS заявила, что, по моделям, снижение поставок бизнес-джетов с большими салонами обусловлено более низкими поставками Global 5000 и Gulfstream G450/550.

За 12-месячный период мировые поставки бизнес-джетов упали на 10%, в том числе в Северной Америке снижение составило 3%, в Западной Европе – 5%, в развивающихся странах ЕМЕА – 26% и в Латинской Америке – 44%. Это было частично компенсировано ростом на 7% в Китае и Индии.



FBO SHEREMETYEVO  
FBO PULKOVO

ПОЛНЫЙ КОМПЛЕКС УСЛУГ

**ЕДИНЫЙ ЦЕНТР ПРОДАЖ**

**+7 (495) 981 38 26**

### Шереметьево & Пулково

- Терминалы бизнес-авиации
- Обеспечение полетов
- Хранение воздушных судов
- Вертолетный трансфер в аэропорт
- Наземное обслуживание

[a-group.aero](http://a-group.aero)

LEARJET CHALLENGER GLOBAL

# БРОСАЯ ВЫЗОВ



[BUSINESSAIRCRAFT.BOMBARDIER.COM](http://BUSINESSAIRCRAFT.BOMBARDIER.COM)

**BOMBARDIER**

Bombardier, Learjet, Challenger and Global are trademarks of Bombardier Inc. or its subsidiaries. © 2016 Bombardier Inc. All rights reserved.

## JET MS расширяет портфолио

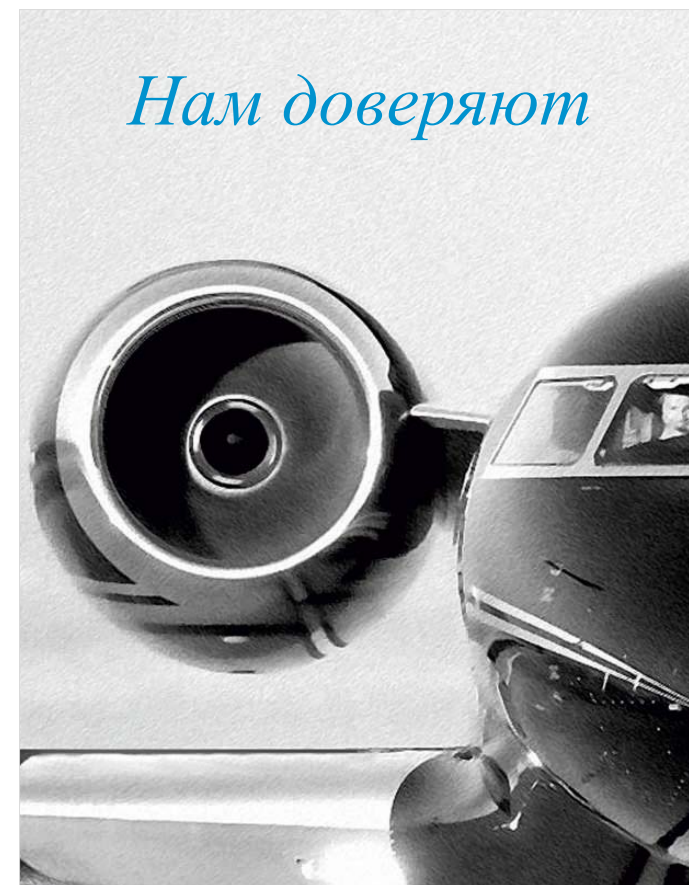
Литовская компания Jet Maintenance Solutions (JET MS), ранее FL Technics Jets, специализирующаяся на услугах по ТОиР бизнес-джетов и самолетов региональной авиации, объявила об обновлении сертификата EASA Part 145, в который теперь включены самолеты Bombardier Global 5000/6000.

В соответствии с полученным сертификатом, JET MS будет осуществлять поддержку владельцев и операторов Bombardier Global 5000/6000 с полным комплексом услуг, включая все плановые работы по обслуживанию, поддержку AOG, управление запчастями, восстановление шасси, а также коррозионный ремонт и ремонт планера. Работы могут проводиться в Вильнюсе на базе сервисного центра компании, а также в любом другом месте по выбору клиента по всему миру.

JET MS уже работает с рядом европейских операторов бизнес-джетов, флоты которых включают

самолеты Global 5000/6000. В результате получения сертификата компания расширит список возможностей для них и сможет обслуживать большую часть нынешнего парка клиентов, и в то же время подготовить почву для новых деловых возможностей.

«В настоящее время в строю находится более 600 самолетов Bombardier Global 5000/6000. Эти бизнес-джеты летают в Европе, России и СНГ, на Ближнем Востоке и в Северной Африке. Некоторые из этих операторов уже находятся среди наших клиентов, которые ранее отдали в руки наших высококвалифицированных техников другие типы своих воздушных судов. Добавляя Bombardier Global 5000/6000 в список обслуживаемых по EASA Part 145, мы нацелены на усиление поддержки, которую в настоящее время предоставляем нашим клиентам, а также планируем привлечь новых клиентов из Европы и других регионов», - комментирует Дариус Шалуга, генеральный директор JET MS.



**SkyClean**

профессиональный  
авиационный  
клининг

ШЕРЕМЕТЬЕВО • ДОМОДЕДОВО • ОСТАФЬЕВО

## В помощь яхтсменам

Компании ASL и JetNetherlands, работающие с осени 2014 года под брендом JetNet Alliance Group, приняли решение о базировании бизнес-джета Legacy 450 в аэропорту Сан-Тропе (La Mole) во время проведения регаты Les Voiles (30 сентября - 8 октября). Партнером ASL выступит FBO Sky Valet, которой обеспечить доступность самолета для выполнения чартерных рейсов на весь период проведения мероприятия.

Регата Les Voiles de Saint Tropez («Паруса Сен-Тропе») собирает ежегодно около 300 яхт, как классических, так и современных, и по праву считается одной из самых красивых гонок Лазурного берега. В гонках принимают участие классические яхты и современные гоночные парусники.

О престижности регаты красноречиво свидетельствует состав участников. В гонках принимают уча-

стие любители парусного спорта со всего мира. Среди них принц Дании Хенрик, принц Монако Альбер II, члены королевской семьи Испании Хуан Карлос I и его сын Филипп VI, король Норвегии Харальд V, актер Антонио Бандерас и другие известные личности. На одной дистанции могут оказаться известные спортсмены и банкиры, титулованные особы и простые люди.

Одобрение на полеты Legacy 450 в Сан-Тропе было получено в апреле 2016 года, спустя шесть месяцев после подачи заявки. Несмотря на популярность этого места, аэродромная инфраструктура аэропорта Сан-Тропе далека от идеальной. Короткая взлетно-посадочная полоса, отсутствие инфраструктуры для обслуживания «серьезных» бизнес-джетов и наличие других факторов послужило основной причиной столь долгого согласования разрешений на полеты самолетов Legacy 450.



ALL-AROUND LUXURY,  
POWER-PACKED  
PERFORMANCE

Rethink Convention. **EMBRAER**  
Executive Jets

EmbraerExecutiveJets.com

## Европейский трафик в июле продолжил рост

По последним данным Eurocontrol, опубликованным Европейской ассоциацией деловой авиации, в июле трафик деловой авиации в Европе показал рост девятый месяц подряд, что указывает на период последовательного подъема, который не наблюдается с 2010 года.

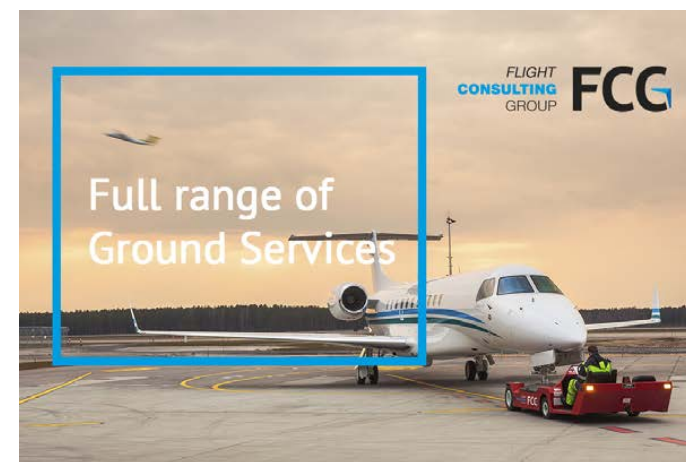
Трафик деловой авиации в июле достиг уровня 74684 рейсов, что на 5,7% больше, чем годом ранее. «Это стало самым сильным ростом в июле за 10 лет», - сказал генеральный директор ЕВАА Брэндон Митчнер. «Мы рады сообщить, что трафик деловой авиации в Европе в июле еще раз продемонстрировал устойчивый подъем в годовом исчислении, продолжая непрерывный рост показателей отрасли в течение девятого месяца подряд».

Среднем ежедневный трафик в Турции в июле вы-

рос на 21,2%, и на 7,6% в воздушном пространстве Испания/Португалия. В Великобритании и Германии зафиксирован позитивный рост на внутренних направлениях. Внутренний французский рынок остается самым большим, несмотря на замедление в июле на 3,1%, что в среднем на равняется 198,5 ежедневным рейсам. В Ницце в среднем зафиксировано в июле 82,9 ежедневных вылета, и этот аэропорт был лидером среди аэропортов по трафику деловой авиации.

Трафик за первые семь месяцев года вырос на 5,6% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. ЕВАА отмечает, что с 2007 года за этот период активность деловой авиации в Европе не видели такого роста.

### [Business Traffic Tracker Europe](#)



- FBO RIGA Business Aviation Center
- Supervision Network
- Ground Support Network



[www.fcg.aero](http://www.fcg.aero)

## Предсерийный G600 выполнил первый полет

Компания Gulfstream Aerospace объявила, что последний самолет в летной программе Gulfstream G600 совершил первый полет. Бизнес-джет в серийной конфигурации будет испытательным стендом для пассажирского салона, чтобы гарантировать превосходные впечатления клиентов. Самолет является пятым присоединившимся к программе летных испытаний G600, которая началась 17 декабря 2016 года.

«Цель включения серийного самолета в нашу программу летных испытаний – обеспечить нашим клиентам максимальную функциональность, удобство и надежность оборудования салона», - сказал Марк Бернс, президент Gulfstream. «Наши обширные испытания подтвердят дизайн и характеристики, таким образом мы сможем обеспечить функциональность салона, которая превосходит ожидания».

Gulfstream проведет повторные тесты всех систем салона для оценки комфорта, компоновки, шума,

эргономики, функциональности, взаимодействия с пассажирами и надежности устройств.

На сегодняшний день пять тестовых самолетов программы G600 выполнили более 180 рейсов и налетали 790 часов.

«Сейчас у нас 10 самолетов, которые летают в параллельных программах Gulfstream G500 и G600», - сказал Бернс. «Это замечательное достижение для деловой авиации и впервые у нашей компании, что отражает приоритет, которого мы придерживаемся в отношении долгосрочной стратегии, инвестирования в исследования и разработки, использования наших наземных лабораторий и обеспечения последовательного и устойчивого прогресса в развитии авиации».

Gulfstream ожидает получения сертификата типа FAA для нового G600 в 2018 году, а поставки запланированы на конец года.



# Gulfstream

## SILK WAY BUSINESS AVIATION



Представляем совершенно новый

# G650



## Чем выше, тем виднее

По данным консалтинговой компании Argus International, 21 августа активность деловой авиации в США выросла на 28,2%, так как многие люди захотели наблюдать солнечное затмение в воздухе с борта частного самолета. В тот день было выполнено 10606 рейсов деловой авиации, по сравнению с средним трафиком по понедельникам в текущем году в 8276 полетов.

В соответствии данными Argus, в пятерку самых популярных аэропортов в день затмения вошли: Nashville International (BNA) из Теннесси, с ростом на 182% относительно обычного понедельника; Casper/Natrona County International (CPR) в Вайоминге,

+555%; Charleston Air Force Base/International (CHS) в Южной Каролине, +85%; Jackson Hole в Вайоминге (JAC), +70%; и Columbia Metropolitan (CAE) в Южной Каролине, +231%. Ведущими операторами, выполнявшими полеты во время затмения, стали NetJets, Wheels Up, Flexjet, Executive Jet Management и PlaneSense.

Согласно данным Argus, три из пяти деловых самолетов во время этого события были турбовинтовыми. Наиболее популярными самолетами, используемыми для полетов во время солнечного затмения, стали Pilatus PC-12, King Air 200, Cessna Citation Excel, King Air 350 и Hawker 800/900.



**ВОЗДУШНЫЕ  
ВОРОТА МОСКВЫ**  
VIP GATEWAY TO MOSCOW



## Surf Air запускает новый европейский маршрут

Менее чем через два месяца после запуска полетов в Европе на маршруте Лондон-Лутон – Ибица, Испания, оператор Surf Air расширяет свою маршрутную сеть, добавив новый рейс Лондон – Цюрих (с 25 сентября). Surf Air официально запустила первый европейский рейс из аэропорта Лутон в Ибицу 23 июня. До конца года компания планирует добавить рейсы в Мюнхен, Женеву и Милан.

По данным компании, запуск полетов в Европе вызвал взлет интереса к участию в членской программе. «Впечатляющий уровень интереса, который мы наблюдали со времени нашего первого полета в Европе, доказывает, что эта модель – будущее авиаперевозок», - сказал Саймон Таллинг-Смит, генеральный директор Surf Air Europe. «Хорошо налаженный сервис Surf Air означает отсутствие очередей, ника-

ких билетов и никакого стресса. Пассажиры могут прибыть в терминал за 15 минут до вылета».

Услуги Surf Air Europe предлагаются по ежемесячной подписке от £1750 (\$2229). Однако, ежемесячная стоимость «неограниченных полетов» по маршруту Лондон – Цюрих и обратно составляет £3150.

Компания весной этого года заключила соглашение с британским оператором FlairJet по управлению своим первым Embraer Phenom 300 в Европе.

Surf Air пришла в Европу через четыре года после того, как она была основана в США. Недавно компания расширилась благодаря приобретению компании Rise из Далласа, и теперь летает в 17 пунктов назначения в США из своих хабов в Калифорнии и Техасе.



**PILATUS**

**PILATUS PC-12**  
ПО ОСОБОЙ ЦЕНЕ

**NESTEROV AVIATION**

Авторизированный центр продаж Pilatus PC-12

sales@nesterovavia.com www.nesterovavia.aero

## Темп установки ADS-B вырос в два раза

Сеть американского провайдера ТОиР Constant Aviation в этом году более чем вдвое увеличила продажи систем ADS-B (автоматическое зависимое наблюдение-вещание) по сравнению с прошлым годом. Все воздушные суда, летающие в контролируемом воздушном пространстве США, с 1 января 2020 года должны быть оснащены системой ADS-B OUT.

«Constant Aviation заметила значительный всплеск продаж ADS-B по сравнению с прошлым годом. И 26% из этого роста приходится на новых клиентов», - сказал директор по развитию и разработкам авионики Constant Aviation Джерри Сандерс. «Мы работали над тем, чтобы стратегически расширить наши возможности, имея доступ к дополнительным сертификатам типа (STC) для более чем 45 типов самолетов, и расширили наше общенациональное

присутствие, добавив два новых центра в Аризоне (Phoenix-Mesa Gateway Airport) и Флориде (Orlando Sanford International Airport)».

Constant Aviation сообщила, что обновления ADS-B в основном были выполнены с мероприятиями по техническому обслуживанию, внутренними реставрациями и обновлением авионики и решениями по системам связи. «Крайний срок для завершения мандата наступит менее чем через 28 месяцев, а доступность услуг ТОиР для таких мероприятий становится все более ограниченной», - отметил Сандерс.

Согласно анализу Duncan Aviation, проведенному летом текущего года, американская отрасль бизнес-авиации пока еще не готова к введению технологии ADS-B. Исходя из собственной базы данных Duncan,

а также от FAA и из других источников, американский провайдер ТОиР выяснил, что по состоянию на конец марта 2017 года, примерно 73% зарегистрированных в США бизнес-джетов, то есть более 10000 самолетов, все еще не соответствовали требованиям новых правил.

«С текущими темпами переоборудования ADS-B к моменту вступления в силу новых требования еще около 4760 самолетов будут нуждаться в системе ADS-B», - сказал Марк Кот, вице-президент компании по продажам запчастей, авионики и дооборудования. «И такие самолеты не смогут летать». Он добавил, что для переоборудования всего флота системой ADS-B необходимо ежемесячно модернизировать 320 самолетов, что более чем в два раза больше, чем обновляется в настоящее время.



## Голосуем за лучшего оператора года в бизнес-авиации

С момента своего основания в 2014 году Премия Jet24 Awards – первая профессиональная премия бизнес-авиации – отмечает лучших людей и компании-лидеры деловой авиации. Призером в одной из основных, традиционной номинации – «ОПЕРАТОР ГОДА» – станет наиболее успешная и эффективная авиакомпания года среди авиационных операторов отрасли. Признание лучшим по версии Jet24 Awards – это объективная оценка рынком, выявление важных трендов текущего периода.

Отборочный комитет Премии определяет шорт-лист наиболее востребованных и известных для российских брокеров авиационных операторов. Победитель будет определяться свободным голосованием представителей индустрии по принципу «Одна компания – один голос». Приглашение к голосованию в данной

номинации будет разослано Оргкомитетом Премии основным участникам рынка. В 2016 году заслуженной награды была удостоена компания Air Hamburg.

Голосование заканчивается 1 сентября. Ваша компания не успела отдать свой голос? Направьте вашу заявку по адресу [jet24awards@jet24.ru](mailto:jet24awards@jet24.ru), и ваш голос будет учтен при выборе лучшего авиационного оператора года! Именно ваша справедливая профессиональная оценка позволит объективно назвать победителя. С текущими результатами можно ознакомиться на сайте [www.Jetfriendsclub.com](http://www.Jetfriendsclub.com).

Награждение состоится 8 сентября на церемонии Премии «Брокер года 2017»/Jet24 Awards 2017 в ночном клубе Angels.







7-9 сентября  
Москва  
стенд F101



### КОГДА ВЫБИРАЮТ – ВЫБИРАЮТ НАС

- Эксплуатация воздушных судов
- Чартерные VIP-перевозки
- Менеджмент воздушных судов
- Организационное обеспечение полетов
- Поддержание летной годности воздушных судов





Stage III



тел.: +7 (495) 500-32-21    comm@meridian-avia.com  
факс: +7 (495) 589-97-56    meridian-avia.com

## Компания Jetflite усиливает команду

Ян Линдхольм – новый директор по продажам компании Jetflite. Ян получил степень магистра бизнеса в Лондонском университете и добился успеха в карьере, работая в нескольких отраслях в сегменте Luxury. Также Ян совершенствовал свой профессиональный

опыт в организации деловых поездок и чартерных перелетов для руководства компаний. Ему нравится быть полезным и помогать людям добиваться успеха в решении поставленных задач.

Основная цель, которая стоит перед Яном, это дальнейшее развитие команды по продажам компании Jetflite.

Свободное время, когда Ян не занимается руководством отделом по продажам бизнес-джетов, он любит проводить со своей семьей. Ян любит отдыхать на природе и старается улучшить свою игру в теннис. Его следующая задача – выучить русский язык.

Вы можете связаться с Яном по электронной почте: [jan.lindholm@jetflite.fi](mailto:jan.lindholm@jetflite.fi), а также познакомиться и пообщаться с ним и представителями отдела продаж компании Jetflite лично на предстоящей выставке Jet Expo 2017, которая будет проходить во Внуково-3 с 7 по 9 сентября 2017 года.

Jetflite была основана более 3-х десятилетий назад, на базе финского индустриального конгломерата Wihuri Group. Jetflite – одна из первых компаний бизнес-авиации, которые начинали работать на рынке России и СНГ. Сейчас парк Jetflite состоит из самолетов различных классов. Для чартеров доступны Dassault Falcon 7X и два Bombardier Challenger 604. Впрочем, в отдельных случаях, по согласованию с владельцами, клиенты могут получить и другие воздушные суда. Сейчас в общем бизнесе Jetflite половина приходится на сегмент управления воздушными судами, остальные 50% – чартерные рейсы. При этом САМО и ТОиР выполняются исключительно собственными силами.



# JETFLITE



- ✈ Private Jet Charter
- ✈ Aircraft Management
- ✈ Air Ambulance
- ✈ Aircraft Maintenance
- ✈ Cargo Flights



Jetflite Sales 24/7  
tel. +358 20 510 1900  
[sales@jetflite.fi](mailto:sales@jetflite.fi)



Jetflite Moscow office  
Tel: +7 926 08 20 1 20  
[evgeny.vorobyev@jetflite.fi](mailto:evgeny.vorobyev@jetflite.fi)

## Air Partner отмечает рост спроса на VIP-авиалайнеры

Компания Air Partner зафиксировала за последние годы рост спроса на чартерные авиаперевозки на VIP-лайнерах (Boeing и Airbus). И этот спрос формируется не поставкой на рынок новых самолетов, а увеличением запросов со стороны корпораций, спортивных команд и состоятельных лиц, а также увеличением предложения за счет роста на рынке количества модифицированных самолетов.

В течение последних трех лет (до 2017) Air Partner зафиксировала рост количества рейсов на VIP-лайнерах на 38%, по сравнению с предыдущими тремя годами. Улучшение экономического климата на ключевых рынках Air Partner, безусловно, помогало этому, но есть и другие более мощные драйверы.

За прошедшие три года на рынке появилось большее количество модифицированных лайнеров. Эти само-

леты часто поступают из хорошо известных регулярных авиакомпаний, которые стремятся сократить флот и освободить средства в сложных экономических условиях. В результате эти самолеты стали доступны чартерным операторам со значительной скидкой. В некоторых случаях первоначальный владелец даже предоставляет VIP-модификацию как часть сделки.

Такие самолеты могут похвастаться уровнем комфорта «частного джета» с хорошими багажными возможностями и ощущением внутреннего пространства, с которым не могут соперничать даже самые большие частные самолеты. И все же, из-за «сложной» экономики эта новая порода VIP-лайнеров может выйти на рынок с почасовой ставкой, сравнимой с частными самолетами, имеющими вдвое меньшую вместимость.

Многоклассная конфигурация салона, характерная для многих регулярных авиаперевозчиков, редко встречается в чартерном авиапарке. Более широкий доступ к таким компоновкам предоставил чартерным брокерам больше возможностей для создания идеального решения для своих клиентов. Например, недавно Air Partner зафрахтовал А380, крупнейший в мире авиалайнер, для корпоративной группы, и конфигурация салона позволила разместить директоров в салоне первого класса, старшее руководство в бизнес-классе, а в экономическом классе разместить остальных сотрудников компании.

Клиенты Air Partner уже получают выгоду от более широкого ассортимента коммерческих самолетов с конкурентоспособной ценой. Этот бизнес, похоже, будет и дальше расти, поскольку все больше и больше потенциальных клиентов и операторов открывают новые возможности чартерных перевозок.



авиа  
бизнес  
групп

[www.aviagroup.ru](http://www.aviagroup.ru)  
[ops@aviagroup.ru](mailto:ops@aviagroup.ru)

+7 495 789 38 06

125445 Москва  
Ленинградское шоссе  
дом 65, строение 3

## Авиакомпания Aviatis дебютирует на Jet Expo 2017

Aviatis, авиакомпания деловой авиации, базирующаяся в московском аэропорту Шереметьево, планирует познакомить профессионалов индустрии деловой авиации и гостей «Джет Экспо» с преимуществами управления и эксплуатации воздушных судов в российском сертификате эксплуатанта.

Выставка Jet Expo, которая пройдет с 7 по 9 сентября 2017 года в Москве, определенно, является одним из важнейших ежегодных мероприятий в мире бизнес-авиации Европы. Эта выставка традиционно собира-



ет лидеров отрасли, представителей прессы, производителей воздушных судов, брокеров и клиентов в Москве для делового общения и заключения новых контрактов.

В этом году авиакомпания Aviatis впервые принимает участие в Jet Expo. Особенная черта авиакомпании Aviatis – эксплуатация и управление воздушными судами с использованием российского сертификата. Эта модель дает бесспорные преимущества: полеты по России без ограничений и значительное сокращение операционных расходов. На данный момент во флот Aviatis входят VIP-вертолеты от Leonardo Helicopters и Airbus Helicopters, Ми-8 МТВ-1, а также самолеты Hawker Beechcraft и Bombardier Challenger.

Основная база Aviatis располагается в Шереметьево – крупнейшем и наиболее развитом аэропорту России. Авиакомпания также базирует и обслуживает свой флот в аэропортах Анапы и Абакана. Воздушные суда Aviatis совершают полеты в любые города России и стран СНГ, а также по международным маршрутам.

На выставке компания представит комплексную гибкую программу оперативного управления воздушными судами клиентов, обеспечивающую сохранение инвестиций, экономию времени и средств, конфиденциальность и безопасность. Услуги авиакомпании Aviatis также включают оперативное техническое обслуживание, аренду воздушных судов, консьерж-сервис и кейтеринг и консалтинг в области деловой авиации.

Авиакомпания Aviatis приглашает гостей и участников Jet Expo 2017 посетить стенд А105 и лично ознакомиться с услугами компании и предложениями по сотрудничеству.



## S-92 в программу Tip-to-Tail от JSSI

Провайдер услуг ТОиР для деловой авиации Jet Support Services, Inc. (JSSI) включил вертолет Sikorsky S-92 в программу комплексного обслуживания Tip-to-Tail, которая имеет полный набор услуг по обслуживанию планера и двигателя.

«Команда JSSI Helicopter Services рада приветствовать Sikorsky S-92 в программе Tip-to-Tail. Эти многоцелевые вертолеты часто летают в экстремальных и суровых условиях, что затрудняет операторам прогнозирование эксплуатационных расходов», - заявил Рэй Вайзер, старший директор Helicopter Services в JSSI. «Мы прислушались и создали программу обслуживания для удовлетворения уникальных требований таких операторов. Мы можем предложить стабильный бюджет, защиту от непредвиденных расходов на техническое обслуживание и исключительную техническую поддержку нашей всемирной команды технических консультантов».

С единым простым почасовым тарифом, программа Tip-to-Tail от JSSI предназначена для устранения проблем при управлении несколькими программами обслуживания и контактными лицами. Комбинируя программы JSSI Engine и Part-Part-Only, клиенты получают выгоду от единого окна для любых потребностей в обслуживании, которые у них могут возникнуть, и могут даже добавить оборудование, предназначенное для конкретной миссии, и дальнейшую адаптацию программы к своему вертолету.

В настоящее время JSSI предлагает покрытие программы Tip-to-Tail, Engine, Airframe и APU для более чем 350 различных моделей воздушных судов, включая более 75 вертолетов.

## Flight Center - авторизированный сервисный центр Cessna

Американская компания Cessna Aircraft (дочернее подразделение корпорации Textron Aviation) назначила своим авторизированным сервисным центром на территории России компанию Flight Center, которой предоставлен новый официальный статус - Authorized Service Facility (Cessna Propeller Service Station).

Главной задачей уполномоченного сервисного центра по ТО является обеспечение российских владельцев всех моделей поршневого самолетов Cessna всесторонней надежной и своевременной технической поддержкой.

Этот серьезный шаг значительно повысил эффективность работы компании Flight Center, поскольку получение Сертификата было изначально связано рядом жестких требований, таких как: местонахождение, помещение, наличие профессионального оборудования, склад оригинальных запчастей, уровень подготовки технических специалистов и наличие

всех необходимых документов, регламентирующих деятельность Центра. Комиссия Textron Aviation провела тщательную проверку производственной площадки Flight Center, которая полностью соответствует высоким стандартам корпорации. Доскональную проверку прошел и штат сотрудников сервисного центра: для всех специалистов было обязательным наличие высшего технического образования, необходимых допусков и сертификатов об окончании специализированных курсов.

Авторизация Flight Center обеспечила еще более высокий уровень качества услуг и строгий контроль со стороны производителя за ключевыми моментами сервиса.

Руководство Flight Center считает, что такой основательный подход к работе Центра вызовет повышенный интерес потенциальных клиентов, усилит позиции компании на отечественном рынке и зарекомендует ее с самой лучшей стороны.





## Студенческая халява

Американский оператор авиатакси JetSuite предлагает новый тариф для студентов американских колледжей, желающих поболеть за свою команду. Компания планирует организовать чартерные рейсы из Бербанка, Калифорния, в Сан-Франциско и Тусон, штат Аризона. По словам JetSuiteX «затраты на поездку начинаются с \$400 в оба конца». Еще одним плюсом станет расписание. Время вылета будет определено только после окончания матча, чтобы болельщики смогли отметить победу или поражение своей любимой команды, соответствующее SMS придет пассажиру заранее, а в аэропорту пассажир должен прибыть лишь за 30 минут до вылета.

JetSuite – один из немногих операторов авиатакси, который смог пережить «последствия» 2008 года и не только остаться на рынке, но и показывать весьма неплохие производственные и финансовые показатели. Кроме этого, в JetSuite говорят и о том, что в 2016 году произошел существенный исход клиентов от операторов долевого владения. «Наше прозрачное ценообразование и прямая финансовая выгода заставляют многих клиентов пересмотреть свой взгляд на выбор бизнес-оператора. И та аудитория, которая пользуется бизнес-джетом исключительно для ведения бизнеса, без оглядки на престиж все чаще выбирает именно нас», – комментируют в компании.

Сейчас основу парка компании составляют Embraer Phenom 100 и Embraer 135LR. Последние задействованы в программе регулярных полетов, включая Лос-Анджелес (Burbank Bob Hope Airport) в Лас-Вегас (East Bay) и Лос-Анджелес и Сан-Франциско. Всего компания намерена получить 10 самолетов Embraer 135LR.

## С домашними питомцами в Соединенное Королевство

Немецкий бизнес-оператор Air Hamburg (Air Hamburg Private Jets) стал первым оператором, получившим разрешение на полеты с домашними животными во все аэропорты Великобритании, сообщает пресс-служба компании. Проект согласования одобрения длился почти два года и теперь Air Hamburg стал уникальным оператором, которому разрешили полеты в 16 городов Королевства, где действуют жесткие правила перевозки домашних животных. Проведенная работа позволила британским специалистам из UK Animal and Plant Health Agency выдать соответствующий сертификат. Известно, что законодательство Великобритании в отношении перевозки домашних животных одно из самых жестких в мире, однако количество запросов среди авиаброкеров и клиентов растет из года в год.

Тем временем британский бизнес-оператор Magnus

Aviation опубликовал отчет, согласно которому в течение первого полугодия текущего года в Европе было выполнено 11960 рейсов деловой авиации, где помимо пассажиров путешествовали домашние животные. Это составляет 4% от всех выполненных рейсов, в то время как в прошлом году эта цифра составляла лишь 2%. При этом, на долю Великобритании пришлось 1580 таких рейсов. По оценке аналитиков компании, в период с июня по сентябрь ожидается 219000 рейсов, из которых 8760 будут выполнены с домашними любимцами на борту (1155 из Великобритании). В Magnus Aviation констатируют, что все больше и больше владельцев бизнес-джетов и клиентов бизнес-операторов берут с собой питомцев на отдых за границу. По данным государственной ветеринарной службы Великобритании, в 2016 году было выдано 127657 паспортов животных и с 2011 года эта цифра выросла на 287%.



## Turkish Airlines получит ACJ318

Турецкий национальный перевозчик Turkish Airlines в ближайшее время рассчитывает приступить к эксплуатации своего первого бизнес-джета, сообщил BizavNews источник в компании. Речь идет о самолете Airbus Corporate Jets ACJ318 в компоновке для перевозки до 19 пассажиров.

«Сделка по приобретению воздушного судна одобрена акционерами, и в настоящее время мы находимся в активном поиске самолета. Для нас необходимо, чтобы пассажирская каюта бизнес-джета имела салон первого пассажира с конференц-залом на 8 персон и все необходимые системы коммуникаций, включая WI-FI. Необходимое условие – самолет сразу же должен быть введен в эксплуатацию, вопросы по модернизации пассажирского салона будут решаться перед очередной тяжелой формой», - сообщили в компании. Форма сделки (покупка или лизинг) не комментируется.

Как отметил источник, основная цель ввода в эксплуатацию нового типа и выход в новый сегмент – ответ на рост спроса на VVIP перевозки, как среди крупных корпораций, так и государственного сектора (чиновники второго эшелона). Сейчас же государства и ключевые министры для своих перелетов используют самолеты ACJ330-200, ACJ340-500, ACJ319 и Challenger 850.

Turkish Airlines – флагманский перевозчик Турции, базирующийся в Стамбуле. Совершает регулярные рейсы в 220 иностранных и 42 внутренних аэропорта в Европе, Азии, Африке и Америке. Главным хабом авиакомпании является Международный аэропорт имени Ататюрка, Стамбул (IST), второстепенными хабами являются аэропорт Эсенбога, Анкара (ESB) и аэропорт имени Сабихи Гёкчен, Стамбул (SAW).

## Первый из ста

Bell Helicopter начинает реализацию крупнейшего в своей истории контракта на поставку вертолетов в Китай. На минувшей неделе Bell Helicopter поставил первый Bell 407GXP китайской Shaanxi Helicopter (входит в Shaanxi Energy Group). Всего же, согласно контракту, заключенному летом этого года, китайский заказчик получит 100 однодвигательных вертолетов Bell 407GXP. Сделка Bell с дочерней компанией Shaanxi Energy Group оценивается в \$300 млн. по ценам прайс-листа и завершила рамочное соглашение, заключенное в 2016 году.

«В течение нескольких лет Bell Helicopter развивает свою поддержку и присутствие в Китае, и это еще раз подтверждает наш интерес к региону», - отметил Митч Снайдер, президент и главный исполнительный директор Bell Helicopter.

«Мы очень рады получить первый Bell 407GXP»,

- комментирует президент Shaanxi Energy Group Сяонинь Юань. «407GXP удовлетворит спрос китайского рынка на легкий однодвигательный вертолет. Он обладает исключительной производительностью и широко используется в широком спектре авиационных работ, включая EMS, государственные задачи, туризм и пожаротушение».

Созданный на базе Bell 407GX, новый Bell 407GXP имеет полезную нагрузку до 1160 кг, оснащается новым двигателем M250 Rolls-Royce, который в свою очередь способствует экономии топлива и поднимает вертолет на лидирующее место в своем классе по эксплуатации в «холодном» и «горячем» режиме. Bell 407GXP также оборудован улучшенной системой авионики для расчета показателей вертолета в режиме зависания. У нового вертолета увеличен межремонтный ресурс на 500 часов, что сокращает эксплуатационные расходы.



## VIP-ворота Лутона

Пассажиры, путешествующие регулярными рейсами из лондонского аэропорта Лутон (London Luton Airport), теперь смогут зарегистрироваться на рейс, используя FBO Signature Flight Support (входит в BBA Aviation). Как комментируют в Signature, клиенты могут воспользоваться всеми привилегиями пассажиров деловой авиации: быстрое прохождение таможенного и паспортного контроля, пользование услугами VIP-зала и персональный трансфер на лимузине до борта воздушного судна.

Стоимость пакета составляет 475 фунтов стерлингов для первого пассажира и дополнительно 120 фунтов стерлингов для любых других пассажиров, внесенных в бронировании. Данная услуга Signature Flight Support (Signature ELITE Class) весьма востребована у коммерческих перевозчиков (British Airways, Virgin Atlantic, Emirates и EasyJet), выполняющими рейсы из другого лондонского аэропорта – Гатвика (Gatwick Airport), а также Антигуа (ANU), Барбадоса (BGI) и Гренады (GND). Воспользоваться Signature ELITE Class пассажиры могут как по прилету в аэропорт, так и на вылете.

«Хотя Signature Flight Support всегда будет синонимом именно деловой авиации, для пассажиров коммерческих регулярных авиалиний появляется прекрасная возможность воспользоваться VIP обслуживанием. К тому же именно количество деловых путешественников растет из года в год», - комментирует Эви Фримен, управляющий директор по европейским операциям Signature Flight Support.

В начале августа BBA Aviation сообщила, что Signature Flight Support в первом полугодии достиг роста операционной выручки на 13,6%, что явилось следствием интеграции с Landmark Aviation.

## Bombardier покажет лучшее

Канадский авиапроизводитель Bombardier в очередной раз примет активное участие в московской выставке Jet Expo 2017, которая начнет работу 7 сентября в московском аэропорту «Внуково-3». Как рассказали BizavNews в компании, в этом году российским клиентам будут представлены два бизнес-джета – Challenger 650 и Global 6000.

«Мы рассматриваем Россию как ключевой рынок для будущего роста. Наибольший интерес покупателей отмечается в сегментах средних и больших бизнес-джетов. Мы уверены, что модельный ряд Bombardier, в особенности самолеты семейства Challenger и Global, наиболее полно отвечает запросам российского рынка. Помимо того, что мы предлагаем превосходные самолеты, мы усилили нашу сервисную сеть в регионе, что обеспечивает высокий уровень



поддержки наших клиентов», - комментируют в Bombardier.

И немного о самолетах, которые будут представлены на выставке. В октябре 2014 года Bombardier объявил о новом представителе в семействе бизнес-джетов Challenger. Challenger 650, созданный на базе 605-й модели в партнерстве с NetJets, получил новую авионику, обновленный салон и более мощные двигатели. Обновленный самолет получил авионику Rockwell Collins Pro Line 21, которая включена в архитектуру комплекса бортового оборудования Bombardier Vision. Среди новой функциональности – мультирежимный погодный радар и система синтетического обзора, данные с которой отображаются на коллиматорном индикаторе Head-Up Display. Новый джет также получил более мощные двигатели GE Aviation CF34-3B, имеющие взлетную тягу 9220 фунтов (4200 кг), что на 5% больше по сравнению с базовой версией.

Global 6000 представляет собой обновленный и брендированный самолет Global Express XRS, который вышел на рынок в 2004 г. как улучшенная версия исходного Global Express, сертифицированного в 1998 г. С переходом на Global 6000 компания Bombardier выстроила единую брендовую линейку от Global 5000 (укороченная версия с меньшей дальностью полета) через Global 6000 к Global 7000 и Global 8000 – новым бизнес-джетам ультрадальнего класса, которые были официально анонсированы в октябре 2010 г., а их выход на рынок ожидается в 2016 и 2017 г. соответственно. Когда Bombardier освоит одновременное производство всех четырех моделей семейства Global: 5000, 6000, 7000 и 8000, компания сможет предоставить заказчикам выбор самолетов с дальностью от 9630 до 14630 км.

## Легенда уходит в историю

В начале 2019 года Pilatus Aircraft прекратит выпуск своего легендарного самолета PC-6 Porter, который на десятилетия стал символом выносливости и уникальных летных возможностей. С 1959 года на заводе компании в швейцарском Штансе было выпущено более 500 многоцелевых PC-6, еще почти сто машин были собраны по лицензии в США.

Одномоторный турбовинтовой самолет Pilatus PC-6 является одним из первых самолетов швейцарской компании Pilatus Aircraft Ltd, получивший широкую популярность среди пилотов и операторов благодаря своей универсальности и неприхотливости в плане выбора площадки или полосы для взлета и посадки. Обладая низкой скоростью сваливания равной 53 узла, при максимальной взлетной массе самолету достаточно для посадки 70-100 метров. Самолет с такими характеристиками оказался востребованным и широко экспортировался. Он использовался в различных военных ведомствах следующих стран: Алжир, Ангола, Аргентина, Австрия, Австралия, Боливия, Бирма, Колумбия, Чад, Эватор, Иран, Израиль, Мексика, Непал, Оман, Словения, Перу, США, Швейцария, Таиланд, Франция, ОАЭ, ЮАР. В компании заверяют, что еще, как минимум 20 лет клиенты могут рассчитывать на техническую поддержку.

Цельнометаллическая конструкция и надежный двигатель компании Pratt & Whitney хорошо зарекомендовали себя в разных климатических и географических зонах, от Гималаев до пустыни Сахара. Самолет Pilatus PC-6, впервые представленный в 1959 году с поршневым двигателем, был несколько раз модифицирован, получив в 1961 году двигатель PT6 от компании Pratt & Whitney и самое заметное изменение – установку в 2010 году нового пилотажно-навигационного комплекса G950 от компании Garmin.

В России первые PC-6 появились в августе 2014 года. Пионером по освоению Porter в нашей стране стала компания «Полярные авиалинии». Это стало возможным после получения российского сертификата типа, выданного МАК в конце 2013 года (№ СТ344-PC-6 от 12.12.2013).

Комментируя свое решение, в Pilatus Aircraft отмечают, что в настоящее время компания полностью сфокусирована на своем новом продукте PC-24. «Из-за своего возраста PC-6 сложно модернизировать и сертифицировать, и поэтому обеспечить текущий

апгрейд, практически, невозможно. Также наша новая машина PC-24, серийное производство которой развернуто в Штансе, требует много внимания и сил. Мы решили, что PC-6 больше не соответствует нашему продуктовому портфолио и что через 60 лет настало время прекратить производство», – комментируют в компании.

Сотрудники производственной линии PC-6 будут переведены на сборочные линии PC-12 и PC-24. Заказы на Porter будут приниматься до середины 2018 года.



## Парк Wheels Up в 2018 году составит 100 самолетов

Американский долевого оператор Wheels Up рассчитывает уже в 2018 году иметь собственный воздушный парк из ста самолетов. Сейчас компания эксплуатирует 78 воздушных судов: Beechcraft King Air 350i и Cessna Citation Excel/XLS. За четыре года работы членами программ Wheels Up стали 4000 клиентов, и согласно прогнозам аналитиков компании к 2020 году их численность вырастит до 10000. Основу парка компании составляют Beechcraft King Air 350i, которые основатель и глава компании Кенни Дихтер

сравнивает с Cadillac Escalade, BMC Yukon или Ford Explorer. Стоимость летного часа на турбопропе равна \$3950.

Wheels Up стартовала на американском рынке весьма ярко, разместив сразу же два крупнейших контракта. В первом случае речь идет о поставке 105 самолетов King Air 350i (35 самолетов – твердый заказ, 70 – опцион) на общую сумму в \$1,4 млрд. (август 2013 года) и от 120 до 150 машин семейства Citation в течение

семи лет (декабрь 2013 год). Пока данные контракты реализуются в соответствии с планами компании.

Услуги Wheels Up рассчитаны на богатых «работяг», которые ценят свое время и, конечно, определенный комфорт. Дихтер отмечает, что выбранная бизнес-модель полностью оправдала себя. Текущий год компания «закроет» с оборотом в \$300 млн, а уже через три года можно говорить и о цифрах с семью нулями. Не забывает Дихтер и о своих партнерах, прежде всего, Textron Aviation и Gama Aviation. И уже в следующем году компания выходит на европейский рынок. Несмотря на то, что оператор пока не предоставил информацию о сроках начала работы в Европе, согласно инсайду информации первоначально акцент будет сделан на Западной Европе, и что компания будет использовать самолеты Beechcraft King Air 350i, которые являются основой американского флота перевозчика.

Стоимость сервиса Wheels Up Europe также будет основана на американской модели, в которой членство в первый год равно \$17500 (\$8500 в год дальнейшее продление), а час использования King Air стоит \$3950. Пользователи могут свободно продавать места в своих заказах через приложение Wheels Up и места на пустых перегонах по фиксированной ставке в \$200. Wheels Up сообщает об 89-процентном уровне возобновления контрактов клиентов. Компания владеет всеми своими самолетами, но в США они летают под сертификатом АОС Gama Aviation.

Wheels Up добилась успеха в США за счет использования мобильных технологий и социальных медиа, а также маркетинговых и протокольных кампаний на крупных спортивных мероприятиях. Ожидается, что подобные методы также будут применяться в Европе, играя на популярности таких видов спорта, как футбол и регби.



## В сентябре в Каннах пройдет вторая конференция AIR OPS Europe 2017

С 20 по 21 сентября в Каннах (Aéroport Cannes Mandelieu) пройдет вторая конференция AIR OPS Europe 2017, которая соберет профессионалов отрасли, занятых в обеспечении полетов деловой авиации. В этом году BizavNews выступит Медиа Спонсором мероприятия.

Само мероприятие пройдет в крупнейшем ангаре Cannes Mandelieu Airport (Hangar 16), который непосредственно граничит с перроном. Поэтому участники смогут не только пообщаться, но и понаблюдать за трафиком, потягивая неповторимый по вкусу французский кофе и наслаждаясь великолепным бельгийским шоколадом. Именно небольшая выставочная площадь и насыщенная программа, позволили в прошлом году добиться участникам максимального результата и отлично провести время. Как отмечают экспоненты, например, в Женеве на EBACE достаточно сложно пообщаться с коллегами в столь непринужденной обстановке, познакомиться с новыми компаниями и тем более детально проговорить нюансы будущего сотрудничества.

Для BizavNews конференция AIR OPS Europe также стала приятным сюрпризом и открытием. На AIR OPS Europe 2016 нам удалось познакомиться с новыми

компаниями, пообщаться со старинными партнерами и узнать самые последние новости, так сказать «из первых уст». Ну где еще можно поговорить с представителями далекой и загадочной Исландии или богом забытого FBO в центре Бельгии, который бьет рекорды по трафику?

«Мы постоянные участники EBACE и уже привыкли в определенном женеvском таймингу и сценарии. В Каннах все наоборот. AIR OPS Europe оказалась отличной площадкой для укрепления существующих отношений с нашими партнерами и позволила действительно найти новых коллег в отрасли. И самое главное – атмосфера, которая позволяет в достаточно расслабленной обстановке решить важные вопросы. Мы обязательно приедем в следующем году», - поделился с BizavNews своими впечатлениями Пол Джеймс, представитель DC Aviation. С ним согласен и Карим Беррандо из G-Ops. «Получили максимальное удовлетворение от встреч и дискуссий на площадке AIR OPS Europe, особенно полезны были прения по вопросам IS-BAH и взаимодействий с наземными операторами в небольших европейских аэропортах. Состав участников и проблематика обсуждаемых вопросов безоговорочно говорит о том, что наша компания обязательно приедет на AIR OPS Europe в следующем году».

А исполнительный директор EBAA Брендон Митченер рассказал BizavNews, что основные задачи первой AIR OPS Europe скорее решены, чем нет. «Мы планировали и сделали две вещи: встретились с коллегами и, если можно выразиться «соединили» FBO с FBO и FBO с операторами в формате B2B. При этом смогли, как бы обойти синдром крупных ивентов, где зачастую достаточно сложно в течении нескольких дней эффективно прорабатывать важные вопросы и тем более познакомиться с коллегами

в непринужденной обстановке. Нам важно было понять, насколько предложенный формат оптимален для участников. Теперь, с учетом проведенного мероприятия, мы начали активную подготовку к AIR OPS Europe 2017. Конечно же наше мероприятие только набирает обороты и сравнивать его, например, с американской NBAA Schedulers & Dispatchers Conference преждевременно, да и, наверное, не совсем неправильно. Там индустрия, у нас сегмент. У нас совершенно разные рынки и правила работы на нем, поэтому и цели AIR OPS Europe существенно отличаются от вышеупомянутой NBAA Schedulers & Dispatchers Conference, хотя опыт организации американского мероприятия безусловно требует уважения и изучения».

В этом году список участников заметно увеличился. Среди участников: JET AVIATION, GAMA AVIATION, KLM JET CENTRE, London City Airport, DC Aviation, G-Ops, Swissport, Air BP, ABS Jets, Grace Jet, Signature Flight Support, Air Service Basel, Advanced Air Support, Sky Valet и, конечно же хозяева – Aéroports de la Côte d'Azur Group. Россия будет представлена отечественными компаниями Sky Atlas и Rusaero.

Также в рамках AIR OPS Europe 2017 будут проведены специальные учебные курсы:

- Flight Dispatch Recurrent Course
- Accountable Managers & Nominated Persons (EASA-required)
- Advanced Flight Dispatch Techniques
- NATA Safety 1st Advanced Ground Handling Safety Programme
- IS-BAH Fundamentals and Auditing Workshops

Участники курсов получают бесплатную регистрацию на выставку. Более подробно:

<http://airopseurope.aero/air-ops-europe>



## VistaJet запускает новый сервис

Компания VistaJet представила VistaJet Direct, новый цифровой членский сервис, предлагающий приоритетный доступ к односторонним и пустым рейсам VistaJet по льготным тарифам.

VistaJet задает еще одно видение того, как будет выглядеть будущее частных путешествий, став единственной компанией в своем сегменте, которая предложила полный портфель решений для полетов – программные продукты, рейс по запросу и новый сервис VistaJet Direct. Решения для плотных графиков и «последней минуты» являются частью повседневной жизнью для большинства деловых путешественников. Новая цифровая услуга идеально подходит для тех, кто ищет непревзойденный сервис

и глобальный охват, который может предложить только VistaJet, без каких-либо предварительных обязательств.

VistaJet сделала серию революционных инициатив, направленных на то, чтобы сделать частным полет проще, чем когда-либо. Теперь такая же легкость предлагается с минимальными обязательствами. Ежегодное членство всего за \$10 000 дает клиентам преимущественное право запрашивать рейсы на все доступные самолеты VistaJet.

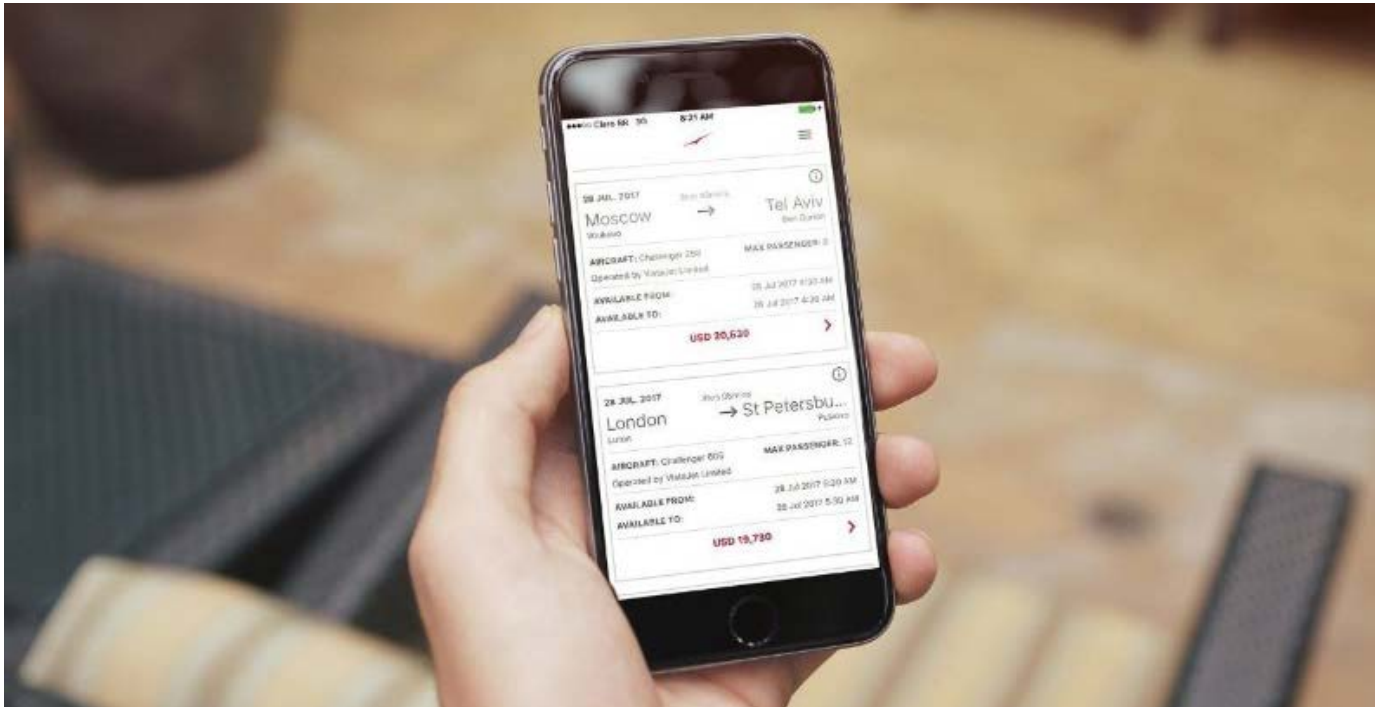
В отличие от некоторых из своих конкурентов, которые предлагают бронирование только места и не дают никаких гарантий, VistaJet Direct дает

клиентам возможность получить полноценный опыт VistaJet, в том числе единоличное использование самолета, питание из самых знаменитых ресторанов и комплексное обслуживание в полете. Как только бронирование будет подтверждено, VistaJet гарантирует наличие самолета из собственного парка, состоящего из более чем 70 бизнес-джетов Bombardier.

Благодаря геоинформационным сервисам, встроенным в приложения, клиенты получают уведомление на свой смартфон, когда рядом с ними или одним из их любимых городов будет доступен рейс. Все, что им нужно сделать, это нажать на уведомление и сделать заказ. Более того, приложение предлагает фиксированную цену в реальном времени, и весь процесс бронирования может быть завершен за несколько минут. Чтобы сделать процесс бронирования еще более удобным, клиенты могут запросить рейс через смартфон или настольный компьютер, всегда быть в курсе событий и контролировать все на своем рейсе от питания до дополнительных наземных сервисов.

Томас Флор, председатель и основатель, сказал: «Сегодняшний запуск – это предоставление нашим клиентам и всем деловым путешественникам максимальной гибкости и выбора. С добавлением VistaJet Direct, летать с нами станет проще, чем когда-либо.

Мы всегда ищем новые возможности сделать путешествие как можно более незабываемым, и сделать полет для наших клиентов опытом, который они никогда не забудут. VistaJet Direct – это самый быстрый и удобный способ полететь с VistaJet. Теперь клиенты могут забронировать рейс и получить доступ к полному спектру наших услуг независимо от того, где они находятся в мире, и в то время, когда им это необходимо».



## PC-12 всегда будет успешным проектом

*В предверии московской выставки Jet Expo 2017 в гостях у BizavWeek побывал **Игназ Гретенер**, вице-президент компании Pilatus Aircraft, а темой нашей беседы стал бестселлер на рынке турбовинтовых машин - PC-12.*

**Г-н Гретенер можно ли подвести итоги работы компании в первом полугодии и довольны ли Вы производственными результатами?**

Pilatus Aircraft в первом полугодии текущего года передал заказчикам 31 самолет. Все поставки при-

шлись на турбовинтовой PC-12NG. Суммарная стоимость машин оценена в \$152,7 млн. В первом квартале клиенты получили 12 машин (\$59,1 млн.), во втором – 19 (\$93,6 млн.). С одной стороны, может показаться, что цифры достаточно скромные, но это вовсе не так. Для нас традиционно самым оживленным (по количеству поставок) периодом становятся третий и особенно четвертые кварталы, на которые приходится до двух третей всех поставок. Этот год не станет исключением, и мы надеемся повторить успех прошлого года, как по поставкам, так и по финансовым показателям. 2016 финансовый год был успешным для Pilatus и превзошел все ожидания. Общий

объем продаж составил 821 млн. швейцарских франков, а операционная прибыль – 89 млн. швейцарских франков. По состоянию на конец отчетного года заказы находятся «в комфортном диапазоне» 1,7 млрд. швейцарских франков, без учета выручки от продаж PC-24. Продажи PC-12 NG выросли на 30% по сравнению с предыдущим годом (91 самолет по сравнению с 70 в 2015 году), и это в условиях, когда всем крупнейшим производителям бизнес-самолетов пришлось бороться с существенным снижением спроса. В прошлом году был признан самым продаваемым в мире турбовинтовым самолетом бизнес-класса

**Г-н Гретенер 2017 год знаковый для компании и для проекта PC-12. Передан юбилейный борт. Как это было?**

В начале июля Pilatus Aircraft в торжественной обстановке передал юбилейный, полторатысячный турбовинтовой самолет своему давнему партнеру – австралийской компании Royal Flying Doctor Service of Australia. Церемония, которая прошла в родном Штансе собрала более 2000 гостей и сотрудников компаний. В честь данного события самолет получил специальную ливрею, в центре которой красовался девиз Pilatus – «Customer First». В 1994 году, когда начались поставки легендарного турбопропа, Royal Flying Doctor Service of Australia стала одним из первых операторов самолета. Сейчас в парке крупнейшего австралийского оператора «воздушной скорой помощи» 33 борта PC-12. Ежегодно компания транспортирует на швейцарских самолетах более 18000 пациентов. И этот успех будет закреплен и в будущем. Австралийская компания также выступает и одним из первых клиентов на новый бизнес-джет PC-24, поставки которого намечены уже на четвертый квартал текущего года.





***Г-н Гретенер, но мы знаем и об еще одном знаковом событии - поправке о регулировании воздушных операций, позволяющих выполнение в Европе коммерческих воздушных перевозок на однодвигательных турбовинтовых самолетах.***

Да действительно. В начале марта Европейская Комиссия опубликовала долгожданную поправку о регулировании воздушных операций, позволяющих

выполнение в Европе коммерческих воздушных перевозок на однодвигательных турбовинтовых самолетах в сложных метеоусловиях (IMC) и ночью (правила CAT SET-IMC). Новый регламент, разработанный Европейским агентством по безопасности полетов (EASA) и опубликованный 2 марта устанавливает рамки для операций CAT SET-IMC в 32 европейских государствах. Это позволит использовать PC-12 на новых маршрутах, которые могут выполняться безопасно и эффективно только на одно-

моторных турбовинтовых самолетах. Это важное событие, поскольку за несколько попыток в прошлом не удавалось собрать достаточного консенсуса между государствами ЕС. Данное положение соответствует и превосходит соответствующие стандарты ИКАО, устанавливая согласованную структуру, полностью и пропорционально учитывающую специфику данных полетов. Публикация этих правил открывает новые рынки для операторов и позволяет улучшить сообщение по всему континенту.

***Мы неоднократно писали, что нынешние производственные мощности в Штансе способны выпускать большее количество самолетов PC-12. С чем связано то, что компания намеренно ограничивает выпуск самолетов?***

У Pilatus сейчас достаточно заказов на PC-12, чтобы выпускать более 140 самолетов в год. Но компания намеренно ограничивает темпы производства, чтобы не сбивать цены излишним предложением. Две трети этих самолетов предназначены для североамериканского рынка. Все PC-12 поставляются покупателям через региональные дистрибьюторы, которые по контракту обязаны предоставлять операторам услуги технического обслуживания. PC-12 производится уже более 20-ти лет, и примерно каждые два года Pilatus вносит существенные усовершенствования в конструкцию самолета. В дополнение к заказам на самолеты новой постройки наблюдается устойчивый спрос на вторичном рынке, намного превосходящий предложение. По мнению экспертов рынка, популярность PC-12 будет расти и дальше, благодаря улучшениям, привнесенным в летно-технические характеристики, бортовые системы и авионику PC-12NG, включая возможность последующей установки системы синтетического видения.



### ***Вы упомянули вторичный рынок. Действительно самолет так хорош?***

Позвольте привести несколько примеров. Как отмечают аналитики из JetNet Evolution Marketplace, PC-12 по-прежнему остается одной из самых востребованных моделей на вторичном рынке. Лишь 3,7% мирового парка выставлено на продажу. «Быстрый поиск по [www.aircraftbluebook.com](http://www.aircraftbluebook.com) показывает, что график остаточной стоимости этого турбовинтового бестселлера останавливается через три года и дальше остается плоским. На самом деле, в последнем квартале он даже поднялся. PC-12 NG в настоящее время сравнивают с Range Rover в мире деловых самолетов», - говорят эксперты. «Он может эксплуатироваться в небольших удобных аэропортах и даже на грунтовых ВПП. Мы знаем о десятилетнем PC-12, который имеет остаточную стоимость 80% от начальной. 53% владельцев PC-12 переходят на другой PC-12 в качестве следующего самолета!» А издание Aircraft Bluebook особо отмечает, что десятилетняя модель PC-12, например, 2007 года, по-прежнему оценивается в 81% от ее первоначальной стоимости. Исследование же, проведенное компанией Rolland Vincent Associates, LLC в декабре 2016 года, показало, что 10-летняя среднегодовая норма амортизации для Pilatus PC-12 составила всего 2,2%, что намного ниже, чем у любой другой категории бизнес-джетов или турбовинтовых самолетов.

### ***Г-н Гретенер довольны ли Вы результатами работы в России?***

Безусловно. За последний год мы видим кардинальное изменение к лучшему, и это скорее заслуга наших российских партнеров – Nesterov Aviation

(авторизованный центр швейцарского авиапроизводителя Pilatus Aircraft по продажам турбовинтовых самолетов PC-12 на территории России). Мы не только продаем и поставляем самолеты в Россию, но постоянно демонстрируем его потенциальным клиентам, получая необходимую нам «обратную связь». Выводы однозначны – PC-12 оптимальный самолет для вашей страны, а предварительные переговоры позволяют нам говорить о том, что эра PC-12 в РФ только начинается уже в этом году я надеюсь мы сможем заявить о новых контрактах на самолет.

### ***А чем все-таки самолет привлекателен для российского клиента?***

Прежде всего привлекает стоимость эксплуатации и надежность машины. Например, расход керосина марки TC-1 на плече до 1 часа – 250 л/час, на плече более 3 часов – 200 л/час, что сопоставимо с вертолетом типа H125. Благодаря небольшому взлетному весу аэропортовые сборы также достаточно низкие. По опыту полетов по РФ и в Европу, переменные расходы составляют около 40000 руб./час, фиксированные платежи (ФОТ экипажа из 3 человек, инженера, оплата базировки, страховки, формы ТО по календарю и другие фиксированные платежи) составляют около 950 000 тыс. руб. в месяц.

Pilatus PC-12 представляет собой уникальное сочетание одного мощного и надежного турбовинтового двигателя с большим и вместительным планером совершенной конструкции. Главное достоинство этого самолета – способность совмещать важную для пилотов неприхотливость турбопропа и важный для пассажиров комфорт небольшого бизнес-джета. В принципе самолетом без всяких проблем может

управлять один пилот! При этом, самолет может садиться на короткие и неподготовленные полосы. Это возможно благодаря конструкции убираемых шасси и высоко поднятым крылом для работы с коротких площадок.

### ***А с точки зрения удобства для пилотов?***

PC-12NG оборудован встроенной авионикой Honeywell Primus Apex. В ее составе четыре больших дисплея, включая основные полетные дисплеи (PFD) и два многофункциональных дисплея (MFD), что обеспечивает фантастическую информативность и удобство данной системы. Система обеспечивает синтетическое изображение с учетом введенных данных о поверхности, пилотажно-навигационный комплекс, сюда же выводится траффик, погода от метеорадара, блок радиосвязи и прочее. Эта авионика делает самолет практически всепогодным! К тому же он сертифицирован для полетов в условиях обледенения, обладает комбинацией механической и электрической антиобледенительной системы и может легко эксплуатироваться при рабочих температурах от -55 до +50°C. Все самолеты PC-12NG оборудуются двигателем Pratt&Whitney Canada PT6A-67P, мощностью 1200 л.с. Это один из самых популярных и надежных двигателей для турбовинтовых самолетов в истории.

Максимальная высота полета 30000 футов или 9144 метров, что сравнимо с рабочими высотами пассажирских самолетов Боинг 737 или А320. Это дает возможность обходить опасные метеоусловия (турбулентность, зоны обледенения), делает перелет безопасным и комфортным.

### **Расскажите пожалуйста о модернизации самолета.**

Практически каждый год мы вносим изменения в наш самолет и всегда апгрейд положительно влияет на «осознанный выбор клиента». В ноябре 2015 года компания представила клиентам обновленную версию популярного турбопропа PC-12NG (2016 модельного года). Первое, что бросается в глаза при осмотре нового самолета – впервые применяемый пятилопастный композитный винт, специально разработанный для самолета специалистами Hartzell. И теперь мы говорим о существенном снижении уровня шума

в кабине и улучшении летно-технических характеристик, и с точки зрения эстетики самолет стал более стильным. Новый винт изготовлен из углеродного волокна и имеет неограниченный срок службы, при этом его ремонт производится с помощью эпоксидной смолы и занимает минимальное количество времени, и эти работы можно выполнить в период капитального ремонта.

В итоге, с новым винтом Hartzell для взлета PC-12NG необходимо всего 793 метра. При максимальной взлетной массе самолет «забирается» на крейсерскую высоту в 8585 метров на 10% быстрее предыдущей

версии, а его максимальная дальность с четырьмя пассажирами составляет уже 3407 км. Максимальная же скорость нового PC-12NG увеличена до 528 км/ч.

А PC-12 2017 модельного года оборудован системой скоростного подключения к интернету Aerowave 100, компании BendixKing (входит в Honeywell). Aerowave 100 является первой системой, обеспечивающей возможность пользования доступом в сеть на самолетах авиации общего назначения. В частности, чартерные операторы смогут извлечь выгоду, предоставляя пилотам доступ к всемирной службе графической погоды и инструментам планирования полета. Пассажиры будут иметь возможность отправлять и получать электронную почту и вложения, просматривать веб-страницы, и иметь доступ к другим мобильным приложениям, что позволит им постоянно оставаться на связи со своими партнерами. Aerowave 100 обеспечивает доступ со скоростью до 200 Кбит/сек с применением активной антенны с малым коэффициентом усиления и использованием спутников. Обычные планы спутникового Интернета, как правило, базируются на учете количества передаваемых данных, что вызывает определенные затруднения у конечных пользователей.

Кроме этого, самолет «допустили» до ночных коммерческих полетов SET-IMC (одобрение EASA на выполнение коммерческих полетов одномоторных турбинных самолетов по приборам ночью и в сложных метеословиях). В связи с этим самолет получил дополнительное оборудование: увеличенная кислородная система и выпадающие кислородные маски, включая туалетный отсек. При необходимости маску можно активировать самостоятельно. Система предназначена для всех конфигураций самолета, 6, 6+2 или 8 мест.



***PC-12 одиноково хорош как для частных и коммерческих полетов, так и для выполнения специальных миссий, например медицинских. Можно ли на примере вывести его конкурентные преимущества?***

Бесспорным аргументом в пользу медицинского PC-12NG является наличие грузовой двери и специальных механизмов для погрузки и выгрузки пациентов, на что уходит не более 10 минут, в отличие от классических джетов (в зависимости от типа,

это время составляет до получаса). В зависимости от комплектации модуль может весить до 100 кг. Поэтому, даже теряя в крейсерской скорости, медицинский PC-12NG с лихвой компенсирует время, за счет более быстрой подготовки к рейсу. Дальность полета самолета составляет 2900 км, наиболее типичные миссии длятся до 2 часов полета.

Сейчас в мире «трудятся» около ста PC-12NG, оборудованных медицинскими модулями (флот базируется в США, Канаде, Австралии, Южной Африке,

Бразилии). Среди эксплуатантов The Royal Flying Doctor Service (Австралия), Red Cross Air Mercy Service (Южная Африка), Native American Air Services (США), Air Methods Corporation (США), St. Charles Medical Center (США), Ornge (Канада). Самый крупный оператор – The Royal Flying Doctor Service – работает на 35 самолетах и имеет более 313000 летных часов и более 320000 посадок. The Royal Flying Doctor совершает регулярные полеты в малонаселенные районы пустыни, удаленные пункты, полеты в ночное время суток, а также совершает посадки на расчищенные дороги общего пользования.



## Российский рынок стабилизировался

*В преддверии московской выставки Jet Expo 2017, которая начнет свою работу 7 сентября в московском аэропорту Внуково, BizavWeek побеседовал с Президентом ГК «АВКОМ» и Вице-Президентом ОНАДА Евгением Юрьевичем Бахтиным. Диалог получился непростым. Ситуация на российском рынке деловой авиации достаточно сложная, но не катастрофическая. Впрочем, реальную оценку нынешнего состояния дел в отрасли, как никто другой, даст Евгений Юрьевич, который стоял у истоков бизнес-перевозок в России.*



**Евгений Юрьевич, насколько изменился деловой климат с начала года и как ощущает себя отечественный рынок деловой авиации?**

Характерной чертой российского рынка деловой авиации в настоящий период является определенная стабилизация с небольшим 2-3-процентным ростом к показателям аналогичного периода прошлого года, что вселяет в участников рынка некоторый осторожный оптимизм в дальнейшем развитии. Не столь высокими темпами, но все-таки продолжает сокращаться объем трафика деловой авиации через российские аэропорты, хотя и некоторые из них (Санкт-Петербург, Сочи, Симферополь) показывают уверенный рост. Снижается спрос на международные чартеры, но возрастает спрос на внутренних направлениях. Количество бизнес-самолетов, прямо или косвенно принадлежащих российским владельцам, по экспертным оценкам сократилось до 300 единиц, но далее не уменьшается.

Европейский рынок деловой авиации, отмечавший в 2016 году символический 0,5-процентный рост, в настоящее время также стабилизировался и не показывает какого-либо существенного роста, как, впрочем, и падения. Некоторый неожиданный небольшой спад европейского рынка в начале-середине летнего сезона объясняется как снижением российского трафика в Европу, так и напряженной неопределенностью европейских деловых кругов, связанной с обстоятельствами Брексита.

В целом, стабилизация рынка, сменившая постоянное падение, продолжавшееся в предшествующие годы, несомненно является положительным фактором развития рынка деловой авиации России и улучшения делового климата.

**Евгений Юрьевич, согласитесь, что 2017 год вряд ли можно назвать годом знаковых событий. Почему прекратились инвестиции в инфраструктуру и временное ли это явление?**

Инвестирование в инфраструктуру деловой авиации России прямо связано с состоянием рынка. Трудно ожидать от инвесторов какой-либо активности в условиях ослабления рынка, неопределенности в защите прав собственности на объекты, расположенные на территории аэропортов, постоянно изменяющихся правил регулирования авиационной деятельности.

Большинство инвесторов, ранее заинтересованных в инвестировании в инфраструктуру деловой авиации России, заняли выжидательную позицию, а часть из них, утратив интерес к российскому рынку, вкладываются в FBO и другие инфраструктурные объекты в близлежащих странах таких как Прибалтика, Финляндия, откуда успешно обеспечивается работа операторов деловой авиации на российском рынке.

**Насколько санкционная политика Запада внесла коррективы в сегмент деловой авиации в России?**

Несправедливая санкционная политика Запада сказывается на состоянии рынка деловой авиации России, хотя и ее влияние на рынок сильно преувеличивается средствами массовой информации. Введенные Западом персональные санкции несколько снизили трафик так называемой «верхней» части рынка на западных направлениях, однако это было практически сразу компенсировано увеличением полетов на внутри российских направлениях и возрастанием поездок в Китай и пункты Юго-Восточной Азии.

Несколько усложнились процедуры поставок за-

пасных частей и агрегатов для ТОиР самолетов и вертолетов, базирующихся в России, что оказывает некоторое давление на операторов и владельцев воздушных судов деловой авиации на перенос работ по периодическим крупным формам ТОиР в иностранные центры.

***Продолжается ли рост доли внутрироссийских перелетов и появились ли новые топ-пункты назначений?***

На рынке деловой авиации России продолжается сокращение международных полетов с увеличением количества полетов внутри России и на восточных направлениях, однако в обоих случаях темпы и

падения и роста существенно уменьшились до 3-5%, что свидетельствует о стабилизации рынка.

При том, что аэропорты МАУ по-прежнему принимают до 75% всего рынка, отмечается рост трафика в аэропорты Санкт-Петербурга, Сочи и Симферополя.

***Почему мы все реже и реже говорим об отечественных бизнес-операторах. Наши компании выжидают или это все-таки связано с затяжным кризисом?***

К сожалению, действующие в России авиационные правила не делают различий между авиакомпаниями, осуществляющими регулярные авиаперевозки

и коммерческими эксплуатантами деловой авиации, оперирующими 2-3 самолетами бизнес-класса, в результате чего от коммерческого оператора деловой авиации требуется создание и содержание организационной структуры с не менее 20-25 специалистами, не принимающих участие в выполнении полетов. Используя формальные и неформальные основания, Росавиация сократила количество отечественных коммерческих операторов деловой авиации до 4 с 18, функционировавших в 2015 г. Одновременно с этим иностранные операторы бизнес-самолетов де-факто и без проблем получают разрешения на выполнение полетов в пункты РФ.

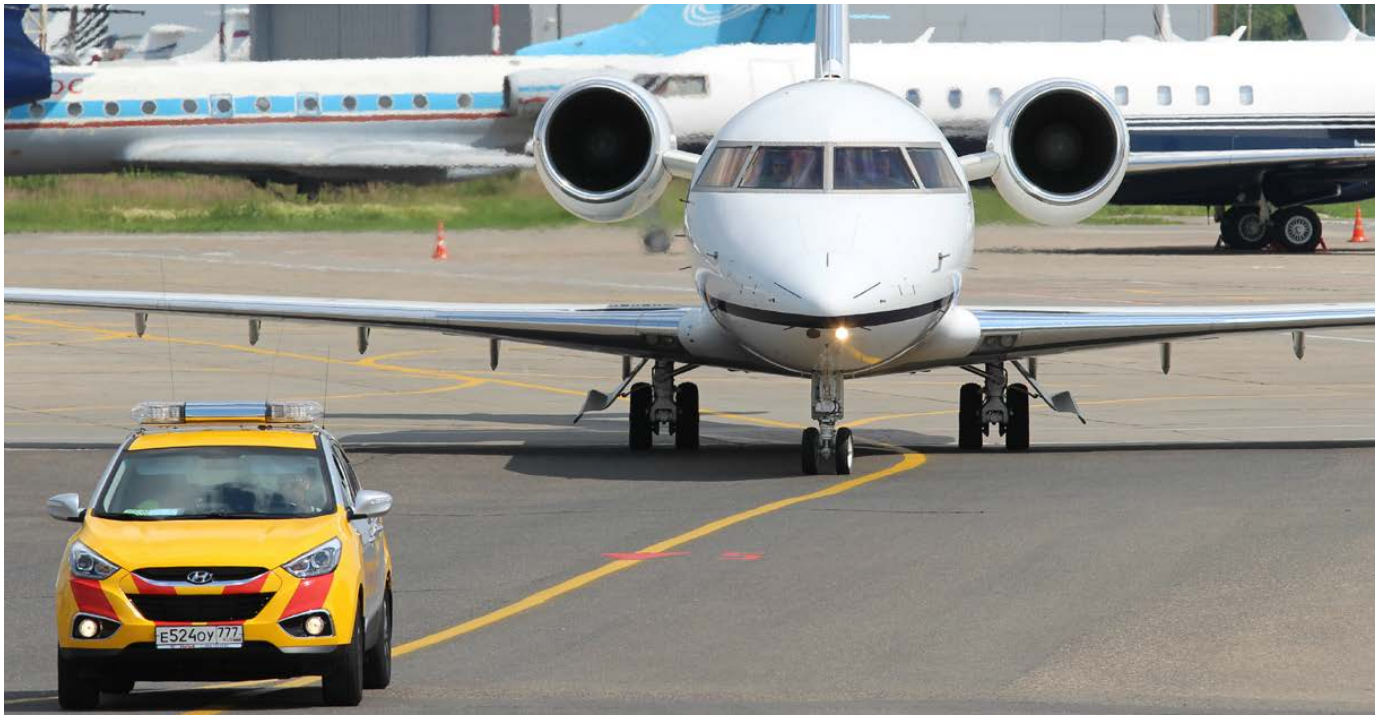
Разумеется, такие действия регулятора послужили главной причиной предпочтения операторов и владельцев ухода из РФ в иностранные регистрации.

***А насколько скорректировался ценник по основным позициям. Летать стало дешевле?***

Снижение объемов трафика и другие сокращения рынка несколько повысили конкуренцию на рынке аэропортовых услуг, что привело к небольшому снижению (4-5%) цен на аэропортовое обслуживание деловой авиации.

Вместе с тем, высокая степень монополизации аэропортовых услуг в аэропортах России, где в каждом аэропорту, как правило, действует единственная, не всегда бескорыстно назначенная руководством аэропорта хэндлинг-компания, в своих счетах удваивающая счета за фактически оказанные аэропортом услуги, никак не способствует снижению аэропортовых расходов оператора деловой авиации.

Любопытно, что аэропортовые расходы на хэндлинг в российских региональных аэропортах в 3 раза



превышают европейские и в 5 раз превышают американские ставки за аналогичное обслуживание и это при полном отсутствии надлежащей инфраструктуры деловой авиации в российских региональных аэропортах.

***На Ваш взгляд, какой из сегментов деловой авиации в нынешних условиях показывает максимальный рост?***

В отсутствие роста рынка деловой авиации России ни один из сегментов бизнес-авиации не показывает никакого роста. Наиболее стабильно положение у операторов наземного обслуживания с собственной аэропортовой инфраструктурой. Комфортно чувствуют себя и брокеры, бизнес которых гибок и не связан большими расходами на ведение деятельности.

***Евгений Юрьевич, Ваша оценка новых IT-продуктов (онлайн площадки по бронированию и т.д.), которые буквально «завалили» наш рынок. Вы сторонник традиционной «торговли»?***

Хотим мы или нет, но будущее продаж услуг деловой авиации лежит в Интернете. Также как мы пользуемся онлайн-площадками для выбора отелей, покупки авиабилетов или UBERом для заказа такси, так и в будущем услуги деловой авиации будут приобретаться онлайн.

Единственное, что сдерживает сейчас пользователей деловой авиации от широкого использования онлайн-ресурсов - риски получения неадекватного обслуживания, с которым часто сталкиваются клиенты, заказывающие услуги по красивым картинкам, и получающими потом продукт или обслуживание, сильно отличающееся от обещанного.

Такие риски неприемлемы для клиентов деловой авиации и поэтому большая часть заказов в настоящее время продолжает проводиться через проверенных брокеров, гарантирующих качественный сервис.

***Изменились ли условия работы на отечественном рынке. Заметна ли работа авиационных регуляторов?***

Нет никаких изменений в условиях работы на отечественном рынке, а те немногие положительные изменения в Воздушном кодексе и в авиационных правилах, проведенные в 2007-14г.г. практически сведены на нет требованиями чиновников, предъявляемыми на практике сверх установленных норм. К сожалению, отечественные операторы и владельцы воздушных судов деловой авиации испытывают постоянное косвенное давление в пользу перехода в иностранную юрисдикцию, что мотивируется стремлением российских авиационных чиновников избавиться от ответственности за деятельность «малых» авиакомпаний, которые, как они считают не в состоянии обеспечивать безопасность полетов.

***Как развиваются проекты МЦДА и JTC?***

До конца года ООО «МЦДА» завершит первую фазу строительства комплекса деловой авиации в нашем секторе аэродрома «Раменское», включая бизнес-терминал и комплекс ангаров на 8000 кв. м. в дополнение к уже действующим 4000 кв.м ангарных площадей. С начала 2017 г. в МЦДА действует вертолетная площадка МЦДА, пользовавшаяся необыкновенной популярностью для вертолетной доставки участников и посетителей Авиасалона «МАКС-2017».

Завершение строительства комплекса ангаров (8000

кв.м.) в дополнение к уже действующим 4000 кв.м. позволит предложить нашим клиентам лучшие условия для ангарного хранения ВС, дефицит которого все еще ощущается на рынке МАУ.

Успешная работа «Джет Тревел Клуб» (JTC) полностью подтвердила действенность концепции деятельности JTC по выполнению частных и корпоративных некоммерческих полетов в интересах членов Клуба. Отмечен рост числа членов JTC, использующих стандартные и серебряные карты Клуба. За первые 6 месяцев 2017 г. даже в условиях общего спада спроса на услуги деловой авиации объем налета воздушных судов JTC увеличился на 5% по сравнению с аналогичным прошлогодним периодом. Конечно же, замедление темпов экономического развития, падение нефтяных котировок не могло не сказаться на деятельности JTC, и мы ожидали большего роста.

Вместе с тем, стагнационные процессы в экономике, необходимость сокращения расходов только стимулируют интерес частных лиц, индивидуальных предпринимателей, АУП средних и крупных корпораций к пользованию услугами JTC, и мы надеемся на устойчивое развитие этого бизнеса.

Кризисы и спады приходят и уходят, поэтому ГК «АВКОМ» считает главным в своей деятельности создание надежной и прочной производственной базы для послекризисного роста.

***Ваши ожидания от JetExpo.***

Новые контакты и клиенты, поддержание добрых отношений с существующей клиентурой, ознакомление с новинками авиационной техники, информация о деятельности деловой авиации.

## Делу - время, потехе - час!

Привет, дорогие читатели!

Вот и подходит к концу «высокий сезон» в бизнес-авиации. И как всегда, венчает его окончание Международная выставка Jet Expo, которая, традиционно, проходит на территории Центра Бизнес-Авиации Внуково-3. Хочется подвести итоги и обозначить новые тенденции в авиационном кейтеринге.

Основная тенденция рынка – объединение компаний и сужение ряда направлений. Этим и продиктованы все изменения в отрасли.

По порядку:

1. Рынок классических цехов бортпитания «отошел» после исчезновения Трансаэро, восстановился, так как ниша заполнилась другими авиакомпаниями. Мне посчастливилось летать Турецкими Авиалиниями этим летом. Качество предоставляемого сервиса и питания на борту было на высочайшем уровне, которого я не наблюдал еще ни в одной российской авиакомпании. Давно ли Вам в эконом-классе приносили горячие булочки? А бокал виски? Но я уверен, у российских авиакомпаний такое бу-



дущее не за горами! Если наши авиакомпании хотят отстоять конкуренцию на основных направлениях.

2. Наблюдается сужение рынка региональных полетов бизнес-авиации. Сузилось предложение на рынке авиационного питания в регионах России (за исключением Санкт-Петербурга), но в Санкт-Петербурге, в отличие от Москвы, качество предлагаемых услуг по кейтерингу существенно ниже. Мы сделали данный вывод, проводя постоянные дискуссии с нашими клиентами. Большинство из них просили и просят открыть наше собственное подразделение в Северной столице. Мы решили посмотреть, как и что на самом деле с питанием для бизнес-авиации в Санкт-Петербурге во время Петербургского Международного Экономического Форума. Ежегодно большинство наших клиентов «слетаются» на ПМЭФ, и аэропорт оживает. Мы объединили усилия с компанией Flight Service, которая имеет обширную инфраструктуру и обладает большими производственными мощностями. Мы разместились на их фабрике-кухне с нашими поварами и привезли туда наше усеченное меню. В течение недели повара компании Jet Catering и Flight Service совместно трудились на одной кухне и обменивались бесценным опытом работы. Теперь мы можем предложить питание высочайшего класса по приемлемым ценам на рейсы, выполняющиеся из Санкт-Петербурга. Данная услуга оказалась весьма востребована, так как в Санкт-Петербурге есть монополист с завышенными ценами; либо вариант - нести под мышкой из ресторана на борт. Но это другая, долгая история.

3. Наблюдается увеличение количества заказов питания для авиаперевозок спортсменов. Кубок конфедерации значительно поднял планку в организации питания на спортивных перевозках и питании спортсменов на борту. Клубы КХЛ и РФС стали



придавать данному вопросу большое значение, и все чаще обращаются к поставщикам питания класса «люкс». Поэтому команда Jet Catering разработала специальные «спортивные» рационы, которые будут радовать наших спортсменов на протяжении предстоящего сезона.

4. Многие «старые» игроки рынка осознали тот факт, что питание для авиации не должно строиться на меню и кухне ресторана, что технология и качество предоставляемого продукта со специализированной фабрики-кухни в разы отличается от тех блюд, что

привозят на борт из ресторанов. Данная тенденция не может не радовать, и безумно интересна нам, как пионеру отрасли. Как мы уже писали ранее, наш рынок идет по европейскому пути, и в скором времени на рынке будут главенствовать специализированные кейтеринги.

Но вернемся в сегодняшний день – впереди Jet Expo 2017 с презентациями, конкурсами, открытиями, дегустациями, дружескими встречами и новыми впечатлениями.

Анализируя план предстоящей выставки, мы наблюдаем большое количество стендов поставщиков питания – различных ресторанов и кейтерингов, и наша компания не исключение. Возможно, в этом году Jet Expo продемонстрирует незабываемое кулинарное шоу? Ну а наша команда, заглянув в план выставки и увидев огромное количество дорогих иностранных партнеров, решила продемонстрировать незабываемое русское гостеприимство. В ходе первых двух дней Jet Expo, наш Шеф-повар проведет ряд мастер-классов, а наши коллеги из Лондона продемонстрируют Английскую «лаконичность» в плане сервировки и подачи блюд. А так же во второй день мы проведем розыгрыш призов, угостим всех желающих хреновухой, медовухой, огурцовкой и квасом. Все напитки произведены нашим Шеф-поваром по секретным старорусским рецептам. Так что приезжайте на Jet Expo, и не забудьте попробовать наши чудесные напитки. Ждем всех на нашем стенде D400.

*И наш девиз:  
Кушайте с нами, кушайте сами!!!  
С вами были ваши кулинарные гиды:  
Панин Евгений и Анастасия Хмельёва.  
До новых встреч!*




*Мы создаем шедевры*



*www.jet-catering.ru*

## Ваш идеальный уикенд в Нью-Йорке

Продолжаем рубрику *LifeStyle*. На этот раз наш партнер, туроператор индивидуальных путешествий *Travelmart*, рассказывает, как за три дня в Нью-Йорке увидеть все аутентичные места и пообедать там, куда заглянули бы истинные ньюйоркцы. Манхэттен, Ист-Виллидж, Бруклин обязательно покорят Вас не только историческими ценностями, но и приятными местами для шопинга. Итак, маршрут по Нью-Йорку на весь уикенд.

### **День первый: Манхэттен, музеи, Центральный парк**

Сегодня Вы попадете в святая святых каждого ньюйоркца: центральный район города — Манхэттен. Он будет манить Вас огнями Бродвея и витриной Tiffany & Co, благоухать цветами из Центрального парка и покорять сокровищами музея Метрополитен.

Удобнее всего поселиться в самом центре Манхэттена — в The Carlyle, A Rosewood Hotel. Этот фешенебельный отель всегда предпочитала и чета Кеннеди, и автор «Завтрака у Тиффани» Трумэн Капоте. А уж они понимали толк в комфорте и роскоши. Кроме того, из съездов отеля открываются роскошные виды на Центральный парк.

Разместившись в отеле, стоит оправиться по музеям. Лучшие музеи Нью-Йорка, будто для вашего удобства, собраны на одном участке Пятой авеню — Музейной миле. Тут и Метрополитен-музей с крупнейшей в мире коллекцией предметов искусства и Музей Гугенхайма с работами Пикассо и Гогена. А тем, кто не мыслит жизни без дизайнерских штучек — стоит заглянуть в Музей Купер Хьюит, где и собачья конура становится стильной.

Окончание «музейного похода» отметьте в кофейне Café Sabarsky в доме 1048 по Пятой авеню. Исключительно венский братвурст, тающий во рту торт Захер — ньюйоркцы обожают эту кофейню за особую атмосферу начала XX века.

Передохнув, отправляйтесь в Центральный парк, в котором горожане и бегают, и устраивают пикники, и знакомятся с историей Нью-Йорка. Парку более 150 лет, а на его территории, помимо уникальных деревьев и идеальных газонов расположился фонтан Bethesda, «зеленый» театр Delacorte, музыкальные часы и театр Марионеток. Кстати, в Центральном парке можно и поужинать в Grand Central Oyster Bar, где потрясающая атмосфера и всегда в наличии отменные устрицы.

Шопинг на Манхэттене стоит начать у витрины Tiffany & Co близ юго-восточного выхода из Центрального парка, а после отправиться в знаменитые магазины Henri Bendel и Bergdorf.



Завершение шопинга можно отметить в баре отеля The Carlyle — Bemelmans. Стены бара причудливо расписал писатель и художник Бемельманс во времена своей безвестности.

### **День второй: Нижний Ист-Сайд и Ист-Виллидж**

Сегодня исследуйте районы Нью-Йорка, облюбованные богемой и этническими группами. В Нижнем Ист-Сайде и Ист-Виллидже слышится китайская и итальянская речь, получают потрясающие фото старинных кирпичных зданий, а еще здесь можно попробовать соленое мороженое с кунжутом.

Стоит начать день с прогулки по Нижнему Ист-Сайду, впитать ауру красно-коричневых домов с пожарными лестницами, давно ставших символом Нью-Йорка. А чтобы гулялось приятнее — стоит заглянуть в еврейский ресторанчик Ross & Daughters на улице Orchard и купить мороженое из халвы с кунжутом и соленой карамелью.

Главные достопримечательности района вам встретятся на Orchard Street и Eldridge Street. На Orchard загляните в Музей Тенемент. Это музей эмиграции, где сохранились уникальные интерьеры, в которых 100 лет назад жили те, кто прибыл в Нью-Йорк в поисках лучшей жизни. А на Eldridge Street не прой-

дите мимо потрясающей синагоги, похожей и на мавританскую крепость, и на парижский Нотр-Дам одновременно.

Для шопинга стоит снова вернуться на улицу Orchard и заглянуть в Lost Weekend NYC за стильной спортивной одеждой или в Moscot's — за винтажной оправой для очков.

Завершить день можно в камерном ресторане Prune. Тут всего 30 мест и подают фермерские продукты в интересных сочетаниях. К примеру, треска с крекерами и зеленью. Ресторан найдете на пересечении улиц 54 E и 1-й.

### **День третий: Бруклинский мост и сам Бруклин**

Без Бруклина Нью-Йорк практически не мыслим. Бруклинский мост давно стал символом города, да и Статуя Свободы лучше всего видно именно из этого района. Еще в Бруклине подают отменную пиццу, и можно купить редкие вещи от независимых дизайнеров.

Чтобы попасть в Бруклин из Манхэттена — прогуляйтесь по Бруклинскому мосту. Этот мост строился 30 лет с использованием передовых инженерных решений в конце XIX века, а также стал героем и декорацией для большинства нью-йоркских фильмов.

Перейдя по мосту, прогуляйтесь по району Бруклин-Хайтс, откуда открываются лучшие виды на Статую Свободы и на крошечный Губернаторский остров, куда прибыли первые поселенцы в 1625 году.

В Бруклине есть парк, ничуть не уступающий Центральному — Ботанический сад. В нем не счесть



садов с причудливыми растениями: Японский сад, Сад роз, Сад камней. Есть даже сад Шекспира и сад ароматов, по которому можно гулять с закрытыми глазами. Чтобы попасть в Ботанический сад, стоит взять такси в районе Бруклин-Хайтс.

Проголодались? У самого входа в сад есть пиццерия Franny's, где готовят пиццу по традиционным рецептам в дровяных печах и всегда из сезонных продуктов. Но коронное блюдо остается неизменным — пицца с соусом чили и моллюсками. Приятного аппетита!

На шопинг в Бруклине стоит отправиться в район Уильямсбург. На Бедфорд Авеню загляните в Catbird и Amarcord Vintage. А любителям вещей от независимых дизайнеров обязательно придется по вкусу

Bird с оригинальной мужской и женской одеждой.

После шопинг-марафона стоит поужинать в Reynard. Этот ресторан удобно расположен близ Уильямсбургского моста. В ресторане вам подадут блюда французской кухни. А за вечерним коктейлем стоит подняться на 6-й этаж — в стильный Ides Bar.

Вот так, за традиционным коктейлем, стоит и завершить ваш идеальный уикенд в Нью-Йорке. И будьте уверены, вы увидели большинство самых аутентичных мест. И даже если где-то свернули с маршрута — не страшно. Нью-Йорк для каждого свой.

Больше идей для вашего путешествия:  
[journal.travelmart.ru](http://journal.travelmart.ru)  
Заказать путешествие: 7-495-935-83-31



**vip-zal.ru**  
**ЛУЧШИЕ ЦЕНЫ  
НА РЫНКЕ**  
Работаем  
с 2003 года

**24/7  
ПОДДЕРЖКА**

**БРОНИРОВАНИЕ  
VIP-ЗАЛОВ**  
в аэропортах Москвы и всего мира

**Онлайн-заказ и личный кабинет**

**+7 (495) 509 60 99**

## Самолет недели

Оператор: *Longtail Aviation*

Тип: *Dassault Falcon 900EX*

Год выпуска: *1998 г.*

Место съемки: *июнь 2017 года в Geneva Cointrin (GVA / LSGG), Switzerland*



Фото: *Дмитрий Петроченко*