



На минувшей неделе, как это ни странно, мы продолжали работать в режиме Jet Expo. Поменяв выставочный павильон на реальные самолеты, удалось совершить несколько демонстрационных полетов. Самым запоминающимся стал визит в Казань на новейшем Bombardier Challenger 650. В столице Татарстана друзья из Тулпар показали нам авторизированный сервисный центр Bombardier и поделились последними планами. BizavNews очень рад, что наш визит совпал с 25-летием крупнейшей авиационной группы и, воспользовавшись ситуацией, мы лично поздравили наших партнеров.

Мы достаточно много писали о Bombardier Challenger 650, но оказавшись на борту поняли, что мало знаем о нем. Самолет получился действительно хорошим, а заявленные характеристики полностью соответствовали тому, увиденному. Можно сказать, что производитель одинаково хорошо подошел к вопросам комфорта не только пассажиров, но и экипажа, который получил массу дополнительных опций для многочасового, но приятного во всех смыслах, и главное безопасного полета. Поэтому, вслед за поздравлениями Тулпар, мы порадовались и за Bombardier. Ведь наш визит, практически, совпал с началом коммерческой эксплуатации первого российского Challenger 650.

В Казань мы вернемся обязательно. За семь часов, проведенных в столице Татарстана, а если быть точным – в аэропорту «Казань», мы поняли, что бизнес-авиация в республике действительно развивается. Уже сложно удивить местную публику, например, Gulfstream G650 или Falcon 7X. Трафик заметно выше ожидаемого, а инвестиционные проекты весьма «аппетитные».



В Россию поставлен первый Challenger 650

До конца года российским заказчикам будут переданы три аналогичных машины, одна – в октябре, две – в декабре. Еще одна поставка намечена на январь будущего года

стр. 25



Трафик ЦБА «Пулково-3» растет

По результатам работы в августе 2016г. компания «ДжетПорт СПб» значительно увеличила количество рейсов бизнес-авиации, обслуженных в ЦБА «Пулково-3»

стр. 26



В «Тулпар Техник» задумались о расширении

Казанская компания весной следующего года планирует начать строительство нового ангарного комплекса в Международном аэропорту «Казань»

стр. 27



Форум деловой авиации доказал свою ценность

В очередной раз площадка послужила традиционным местом встречи игроков рынка деловой авиации для обсуждения текущих вопросов и изменений, затронувших отрасль за последний год

стр. 28

Gulfstream G650



В рамках Jet Expo 2016 прошла презентация премии «Крылья Бизнеса»

8 сентября в рамках выставки Jet Expo 2016 Объединенная Национальная Ассоциация Деловой Авиации и ООО «Системы Бизнес Авиации» провели пресс-конференцию и презентацию нового проекта – премии за наивысшие достижения в области деловой авиации «Крылья Бизнеса». Перед аудиторией выступили Председатель Правления ОНАДА А.Кулешов, Генеральный директор ООО «Системы Бизнес Авиации» М.Титов, Исполнительный директор ОНАДА А.Сережкина, продюсер церемонии К. Ананьева.

Первая церемония вручения Премии запланирована

на 17 февраля 2017 года и пройдет в Москве.

В рамках мероприятия аудитории были представлены номинации премии, информация о самой церемонии, порядке подачи заявок, принципах оценки претендентов.

ОНАДА приглашает компании принять участие в конкурсе, а всех гостей в торжественной церемонии 17 февраля 2017 года!

Информация о Премии опубликована на сайте www.wingsaward.ru.



Фото: Игорь Егоров



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

SITA: LEDJPXH; AFTN: ULLLJPXH
E-mail: ops@jetport.ru, www.jetport.ru

Comlux America сильно закончит год

Компания Comlux America, центр комплектации самолетов деловой авиации в Индианаполисе, Индиана, сохраняет очень плотный график работы в 2016 году. Провайдер имеет в портфеле заказов не только несколько самолетов для VIP-комплектации (1 ACJ330, 1 BBJ и 1 SBJ), но и наблюдает устойчивый спрос на техническое обслуживание. Сейчас компания проводит инспекцию на трех BBJ и одном ACJ.

Для американского подразделения Comlux нынешний год стал очень напряженным, поскольку компания продолжала наращивать техобслуживание в верхнем сегменте бизнес-авиации, в котором компания уже зарекомендовала себя как центр комплектации. В начале 2016 года компания начала работать с двумя BBJ из США, на которых проведено техническое обслуживание, а также несколько модификаций и гарантийных проверок. Во втором и третьем квартале Comlux America получила для обновления интерьера американский BBJ и A320 из Азии для плановой тяжелой инспекции и выполнения не-

скольких сервисных бюллетеней. Заказы на третий и четвертый кварталы также полностью загрузили подразделение по ТОиР, что позволит компании закончить год даже лучше, чем это планировалось.

С момента своего создания в 2008 году Comlux America накопила богатый опыт по комплектации и поддержке самолетов BBJ. Компания установила интерьеры на пяти BBJ, в том числе одном BBJ3.

Comlux America – один из крупнейших центров комплектации в мире. Под одной крышей в центре расположились дизайн-студия, специализированные магазины, где клиент сможет выбрать для своего лайнера необходимые материалы, офисные помещения и, конечно же, производственные мощности, включая несколько ангаров для обслуживания самолетов, включая широкофюзеляжные. Comlux America является авторизованным центром комплектации компаний Boeing и Airbus.



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

LEARJET CHALLENGER GLOBAL

БРОСАЯ ВЫЗОВ



BUSINESSAIRCRAFT.BOMBARDIER.COM

BOMBARDIER

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

Деловая авиация на ГИДРОАВИАСАЛОНЕ-2016

23 сентября 2016 года в Геленджике в рамках конгрессной программы 11-й международной выставки и научной конференции по гидроавиации ГИДРОАВИАСАЛОН-2016 состоится конференция «Развитие деловой авиации в южных регионах России». Объединенная Национальная Ассоциация Деловой Авиации выступает организатором очередной региональной встречи, посвященной вопросам деловой авиации.

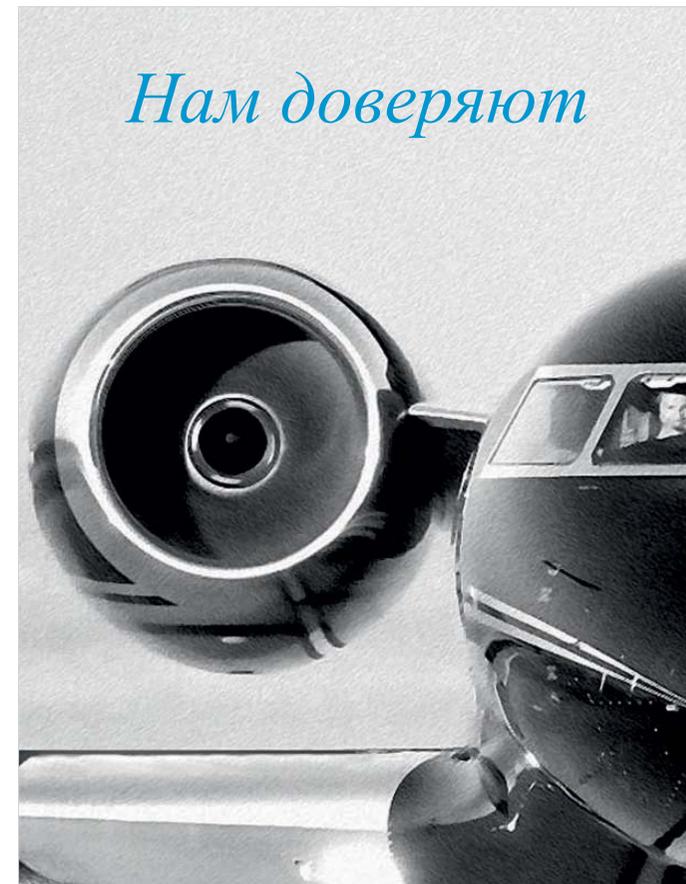
В рамках программы планируется освещение таких вопросов, как анализ рынка деловой авиации и существующих потребностей авиакомпаний, деятельность отраслевых объединений на национальном и международном уровне, инфраструктура и активность в сфере деловой авиации аэропортов региона, производство воздушных судов, актуальные вопросы развития авиации общего назначения.

В этом году ОНАДА проводит уже третью встречу, первые конференции прошли в рамках выставки Гидроавиасалон в 2012 и 2014 годах.

В целом программа Гидроавиасалона в этом году очень насыщенная. В частности, пройдут мероприятия, посвященные беспилотным транспортным системам, подготовке инженерных кадров в интересах авиационной отрасли, программному обеспечению авиационного бизнеса и другим вопросам.

Конференция по вопросам деловой авиации состоится 23 сентября, в 10.00, на Гидробазе ТАНТК им. Г.М. Бериева, Конференц-зал №1.

Ознакомиться с программой выставки можно на сайте www.gidroaviasalon.com.



SkyClean

профессиональный
авиационный
клининг

ШЕРЕМЕТЬЕВО • ДОМОДЕДОВО • ОСТАФЬЕВО

Каждый час имеет значение

По данным Avinode, почти половина чартерных рейсов бизнес-авиации забронированы всего за два дня до вылета. Шведская компания проанализировала 18000 рейсов за 12 месяцев с помощью системы SchedAero. В результате было установлено, что 19% поездок забронированы в день полета и еще 20% – только за один день до вылета.

Эксперты Avinode обнаружили, что 80% рейсов были забронированы более чем за 48 часов, а 90% – в течение предшествующих пяти дней. Иначе говоря, операторы, которые не озаботились заказом чартера для клиента за 48 часов до вылета, могут столкнуться с тем, что с вероятностью 80% поездка уже забронирована.

Было также установлено, что на 75% чартерных рейсов, вылетающих в течение следующих семи дней,

запросы не поступают и только 40% точно подтверждены за три дня до вылета.

В Avinode предположили, что возможно эти данные искажены влиянием крупных компаний, работающих в системе. Однако, когда была удалена информация от 10-и крупнейших компаний, картина существенно не изменилась. Такие тенденции прослеживаются в действиях компаний всех размеров и во всем массиве заказов.

«Мы были удивлены тем, как много заказов поступают в последний момент», - сказал управляющий SchedAero Йохан Шоберг. «Мы знали, что запросы на рейсы деловой авиации делаются быстро, но мы не понимали, что в некоторых случаях несколько часов могут иметь значение. Если у компании не налажен достаточно быстрый процесс отправки запроса на рейс, то полет часто уже может быть забронирован».



DO WHAT SEEMS IMPOSSIBLE. THEN DO MORE OF IT.

Rethink Convention.  **EMBRAER**
Executive Jets

EmbraerExecutiveJets.com

«Хелипорт-М» официально стал авиакомпанией

Компания «Хелипорт-М» (входит в Хелипорты России) спустя два месяца после получения сертификата коммерческого эксплуатанта (сертификат номер 571 выдан Федеральным агентством воздушного транспорта 18 июля 2016 г.), стала полноценной авиакомпанией. Лицензия на выполнение коммерческих пассажирских авиаперевозок была получена в сентябре.

«Теперь любой человек может с легкостью купить билет на вертолет и за короткое время, с комфортом долететь в любую точку нашей страны и приземлиться в удобном для него месте. Мы долго шли к тому, чтобы сделать это возможным: создавали высококлассную инфраструктуру, оттачивали мастерство, и уделяли первостепенное внимание вопросам безопасности. Благодаря этому сегодня мы имеем возможность предложить нашим клиентам принципиально новые, безграничные возможности пере-

движения. Теперь Вам не надо подолгу ждать вылета в аэропорту, не придется терять время в пробках, добираясь из аэропорта на деловую встречу. Просто назовите нашему менеджеру откуда вас забрать и куда доставить», - комментируют в компании.

Основу парка авиакомпании составляют вертолеты Airbus Helicopters H130 и Robinson R66 (по две машины). В будущем парк авиакомпании возможно будет увеличен за счет новой техники, однако в компании не раскрывают этих планов.

Напомним, что «Хелипорт-М» стала первой и пока единственной компанией, подтвердившей соответствие новым Федеральным Авиационным правилам №246 от 13.08.15. Процесс подготовки к получению Сертификата длился почти год. Авиакомпания ООО «Хелипорт-М» образована 3 августа 2015 г.





ЦЕНТР БИЗНЕС-АВИАЦИИ В РИГЕ





ЛУЧШИЙ FBO В ЕВРОПЕ
ОБЛАДАТЕЛЬ ПРЕМИИ
«SAPPHIRE PEGASUS AWARD»

www.riga.aero

Джанин Хаас заняла новую должность директора по маркетингу в Gulfstream

Компания Gulfstream Aerospace Corp. объявила о назначении Джанин Хаас на новую должность директора по маркетингу (СМО). Хаас подчиняется непосредственно президенту Gulfstream Марку Бернсу и входит в состав руководства компании.

«У Джанин богатый опыт в области маркетинга как в потребительской, так и в деловой сфере, поэтому она идеально подходит для управления маркетинговыми проектами Gulfstream и поможет нам достичь стратегических целей по продажам и маркетингу», — сказал Бернс. «Она показала неизменно высокую эффективность при внедрении инноваций, руководстве, работе с заказчиками и управлении брендом. Уверен, Джанин принесет немало пользы Gulfstream и нашим клиентам».



На новой должности Хаас отвечает за разработку и организацию международных маркетинговых проектов Gulfstream, включая рекламу, продвижение бренда, работу со СМИ и прямой маркетинг.

На момент прихода в Gulfstream у Хаас за плечами более 25 лет опыта работы в области маркетинга. Раньше она занимала должность директора по маркетингу в Avis Budget Group и руководила маркетинговой деятельностью компании, в том числе международным управлением брендом, электронной коммерцией, управлением взаимоотношениями с клиентами, рекламой, цифровым и социальным маркетингом, а также программами лояльности.

За время пребывания в этой должности она вошла в список 50 самых влиятельных директоров по маркетингу 2014 года по версии Forbes, 50 самых значимых женщин в области маркетинга 2014 и 2015 года по версии Brand Innovators и работающих матерей года в 2015 году по версии AWNY.

Перед тем как прийти в Avis Budget Group, Хаас провела 12 лет в компании American Express Co. на различных руководящих должностях в сфере маркетинга, занимаясь управлением продукцией, поглощениями, программами лояльности и потребительским маркетингом. Ее карьера началась в компании Ford Motor Co. в отделе маркетинга и продаж.

Хаас получила степень бакалавра наук в области управления производством в Университете штата Нью-Йорк в Осуго и степень магистра в области управления производством в Бизнес-школе имени Стивена Росса при Мичиганском университете в Энн-Арбор.

Gulfstream

SILK WAY BUSINESS AVIATION

Представляем совершенно новый
G650

Jet Transfer подводит итоги Jet Expo 2016

В рамках 11-ой Международной выставки деловой авиации Jet Expo-2016, проходившей на территории Центра Бизнес Авиации «Внуково-3», компания Jet Transfer подписала несколько соглашений на поставку воздушных судов российским клиентам.

Согласно достигнутым договоренностям число вертолетов компании Bell Helicopter на территории России увеличится еще на пару единиц. Так, в 2017 году на Восток планируется к поставке «любимец» российского рынка – легкий многоцелевой вертолет Bell 429 в комплектации VIP. «Bell 429 – модель, давно убедившая российских клиентов в эффективности эксплуатации в наших условиях», - отметил Сергей Филатов, региональный директор Bell Helicopter.

Легкий корпоративный вертолет нового поколения

Bell 505 пополнит ряды крылатых машин в небе над Центральной Россией. «Скоро количество предзаказов на новые Bell 505 в мире достигнет цифры 400, - говорит Александр Евдокимов, представитель Bell Helicopter и генеральный директор Jet Transfer. «Сейчас мы не можем похвастаться большим количеством подписанных контрактов в России, но как только вертолет будет сертифицирован в Канаде и в США, уверен, интерес у отечественного клиента вырастет существенно».

Кроме выше указанных договоренностей, Jet Transfer подписала соглашение на поставку поршневого самолета Cessna 206 в московский регион. Надежная и неприхотливая машина, позволяющая взлетать даже с небольших грунтовых ВПП, будет передана заказчику в начале 2017 года.




Learjet 75 продолжает «осваивать» Европу

Bombardier Business Aircraft в конце сентября поставит два новых бизнес-джета Learjet 75 британскому бизнес-оператору Zenith Aviation. Оба самолета будут базироваться в лондонском аэропорту Biggin Hill и выполнять чартерные перелеты по Европе. Как комментирует глава Zenith Aviation Стюард Малхолланд, благодаря низкой стоимости эксплуатации и прекрасным летно-техническим характеристикам, новые Learjet 75 будут востребованы в различных сегментах и у совершенно разной аудитории. Сейчас парк Zenith Aviation состоит из девятиместного Bombardier Challenger 604 и восьмиместного Bombardier Learjet 45. До конца года компания приобретет Citation XLS.

«Мы вновь рады вновь работать с Bombardier и с нетерпением ожидаем новые Learjet 75. Бренд Learjet связан с аэропортом London Biggin Hill. Впервые мы познакомились с легендарным семейством 17 лет назад, когда получили первый Learjet 45. Теперь же мы в предвкушении успеха», - комментируют в компании.

На бизнес-джетах Learjet 70/75 установлены мощные двигатели Honeywell TFE731-40BR. Новые двигатели обеспечивают улучшение взлетных характеристик, позволяют уменьшить на 12% необходимую длину взлетной полосы (1353 м) и на 4% уменьшить потребление топлива по сравнению с предшественником Learjet 45. При производстве джетов используются технологии, которые разрабатывались для среднего Learjet 85. На борту самолетов установлен комплекс цифровой авионики Garmin G5000, в составе которого три 14 дюймовых сенсорных монитора с высоким качеством разрешения и системы синтетического видения.

Расчетная дальность Learjet 70 и Learjet 75 (стоимость их, соответственно, \$ 11,1 млн. и \$ 13,5 млн.) с четырьмя пассажирами на борту составляет 2060/2040 морских миль на скорости 0,75M, что превышает таковую у Learjet 40XR и 45XR (1730 миль и 1975 миль соответственно), а крейсерский потолок — 51 тыс. футов. При этом максимальная скорость составляет M=0,81.



Ваш надежный партнер в Европе

Кредитование под залог
люксовых активов,
бизнес-джетов и яхт

Сумма кредита:
от 2 000 000 EUR
Валюта: EUR, USD
График погашения:
до 10 лет



Более подробно с условиями финансирования
можно ознакомиться на www.rietumu.ru

Airbus Helicopters совершенствует H175

Airbus Helicopters находится в процессе внедрения целого ряда обновлений для своего суперсреднего вертолета H175, в том числе увеличение максимально взлетного веса.

Вертолет, представленный в мае 2014 года, при обновлении получит увеличенный на 300 кг (661 фунтов) максимальный взлетный вес – 7800 кг. Причем, по словам производителя, это не потребует ни каких изменений в конструкции вертолета, а достигается обновлением программного обеспечения бортового оборудования Helionix и внесением изменений в руководство по летной эксплуатации.

Сертификация изменений в Европейском агентстве авиационной безопасности ожидается до конца года, говорят в Airbus Helicopters. Обновление будет доступно как на новых вертолетах, так и находящихся в эксплуатации.

Также в этом году планируется получить одобрение EASA на ограниченную противообледенительную систему. Испытания оборудования завершились в начале 2016 года и сейчас документы по сертификации находятся в завершающей стадии одобрения. И, наконец, «практически завершены» летные испытания автоматизированной системы захода на посадку на буровые установки, проведенные совместно с Rig'N'Fly. Тесты прошли без замечаний, и, по словам Airbus Helicopters, процесс сертификации данного функционала «будет завершен до лета 2017 года».

Из-за спада на нефтегазовом рынке поставки H175 испытали некоторое замедление. Тем не менее, первый вертолет H175, который будет введен в эксплуатацию в Латинской Америке, недавно был передан мексиканскому оператору Transportes Aereos Pegaso, а второй H175 будет поставлен в 2017 году.



НИКА
РОССИЯ



Производство ювелирных часов по индивидуальным заказам
+7 495 988 73 33 доб. 1295

Актуальная тема

7 сентября 2016 года Генеральный директор АО «Авиакомпания «Меридиан» Лапинский В.А. выступил с докладом на Форуме деловой авиации – 2016 по тематике особенностей выполнения требований по транспортной безопасности на деятельность операторов деловой авиации и авиации общего назначения и принял участие в панельной дискуссии о перспективах развития деловой авиации в России и СНГ.

Доклад, разработанный Лапинским В.А. совместно с заместителем Генерального директора по авиационной безопасности Рыбиной А.Н., был посвящен существующим особенностям выполнения требований законодательства Российской Федерации в

области обеспечения транспортной безопасности в авиакомпании бизнес-авиации и раскрыл наиболее актуальные и острые вопросы в области выполнения законодательства по передаче персональных данных, перевозке оружия на борту ВС, передаче видеоизображения с борта ВС.

Вниманию участников Форума были представлены предложения о необходимости изменения системы и методики категорирования транспортных средств, признания особенностей в бизнес-авиации и внесения изменений и дополнений в действующее законодательство Российской Федерации.

Генеральным директором АО «Авиакомпания «Меридиан» Лапинским В.А., впервые в истории проведения данного мероприятия было предложено принять на Форуме резолюцию, предусматривающую обращение в Правительство Российской Федерации и Министерство транспорта России с целью обратить внимание на необходимость учета особенностей бизнес-авиации при разработке законодательных актов Российской Федерации.

Форум деловой авиации — крупнейшая в России и СНГ конференция по проблемам развития рынка деловой авиации, предоставляющая руководителям компаний этого сегмента уникальную возможность получить актуальную информацию о ключевых тенденциях и текущем состоянии рынка, и установить новые контакты.

В работе Форума приняли участие операторы и брокеры деловой авиации, производители и поставщики воздушных судов, операторы бизнес-терминалов и аэропортов, поставщики услуг и оборудования для деловой авиации.



ДЛЯ ЦЕНИТЕЛЕЙ ВЕРТОЛЁТНОЙ ТЕХНИКИ



AW139

+7 495 945-52-00

EXCLASES Holdings Ltd.

exclusive distributor of  **LEONARDO**
HELICOPTERS

«Хелипорт Ульяновск» открылся

15 сентября состоялось торжественное открытие многофункционального вертолетного комплекса «Хелипорт Ульяновск». В мероприятии приняли участие первые лица города и области, представители «Хелипортов России», жители Ульяновска и журналисты. Право разрезать символическую ленту предоставили исполняющему обязанности губернатора Ульяновской области Сергею Морозову и председателю совета директоров «Хелипорты России» Александру Хрусталеву. Губернатор поблагодарил Александра Хрусталева за решение строить Хелипорт в Ульяновске и отметил: «Для нас это очень значимый проект. Он поможет сохранить Ульяновску статус столицы российской авиации». В свою очередь Александр Хрусталев заявил о планах по развитию в Ульяновске санитарной авиации и лесопатрулированию: «Мы обсуждали это с губернатором, для области это очень актуально. Наши вертолеты, в отличие от используемых сейчас, гораздо экономичнее и удобнее».

Как сообщают специалисты Корпорации развития региона, новый вертолетный центр будет оказывать полный спектр услуг базирование воздушных судов, продажу, аренду, сервис и техническое обслуживание вертолетов. На его территории будет создан учебный центр по подготовке пилотов.

Инвестиции в реализацию проекта составили порядка 300 млн рублей, в настоящее время в центре работает 15 человек. Инвестор намерен продолжать развитие проекта и в дальнейшем увеличить число рабочих мест до 40. На данный момент территория вертолетного комплекса «Хелипорт Ульяновск» полностью готова к приему авиационной техники. Здесь есть площадки для взлета и посадки воздушных судов, ангары для хранения летной техники, заправочный комплекс.

Вертолетный комплекс позволит решить целый ряд

социальных задач, включая доставку медицинских работников в районы области, мониторинг лесных массивов и сельскохозяйственных угодий.

«В Ульяновской области 1,5 миллиона гектаров леса. Технические условия наземного патрулирования не позволяют разглядеть всю картину лесного пожара или точки очагов возгорания. И тогда необходимо привлекать воздушную технику. Локализация такой компании, которую мы можем задействовать по мере нашей необходимости, позволит сэкономить бюджетные средства. Потери от лесных пожаров исчисляются в миллиардах. Затратить средства на аренду вертолета в качестве разовой акции обойдется не дороже суммы, затраченной на наземное патрулирование 10 машинами и 20 работниками, а в ряде случаев и дешевле», – рассказал и.о. Министра сельского, лесного хозяйства и природных ресурсов Ульяновской области Александр Братяков.



Advent Aircraft оснастит PC-12 антиюзными тормозами

Компания Advent Aircraft Systems, со штаб-квартирой в городе Талса, штат Оклахома, начала сертификацию в FAA своей антиюзной тормозной системы (Advent eABS) для Pilatus PC-12.

Система Advent eABS позволит экипажу PC-12 получить лучшее торможение на ВПП в любых условиях. Также она может стать альтернативой использования обратной тяги при торможении. Система позволяет применять тормоза сразу после приземления или в ситуациях, где требуется жесткое торможение, например, при прерванном взлете.

После того, как сертификация будет завершена, PC-12 будет добавлен в портфолио компании в дополнение

к существующим сертификатам на установку Advent eABS в Eclipse EA500/550 и самолетах семейства King Air B300.

В стандартном исполнении PC-12NG может взлетать и приземляться практически на любых ВПП, включая грунтовые взлетно-посадочные полосы длиной 700 метров. Крейсерская скорость PC-12NG составляет 285 узлов (528 км/ч), а герметизированная кабина обеспечивает эксплуатационный потолок до 30 000 футов (9144 м). Еще одним достоинством PC-12NG является его великолепная топливная эффективность (стоимость летного часа) за счет использования надежного двигателя Pratt & Whitney, модели PT-6 и современной системы управления полетом.



PILATUS PC-12NG
обновленная модель 2016 года

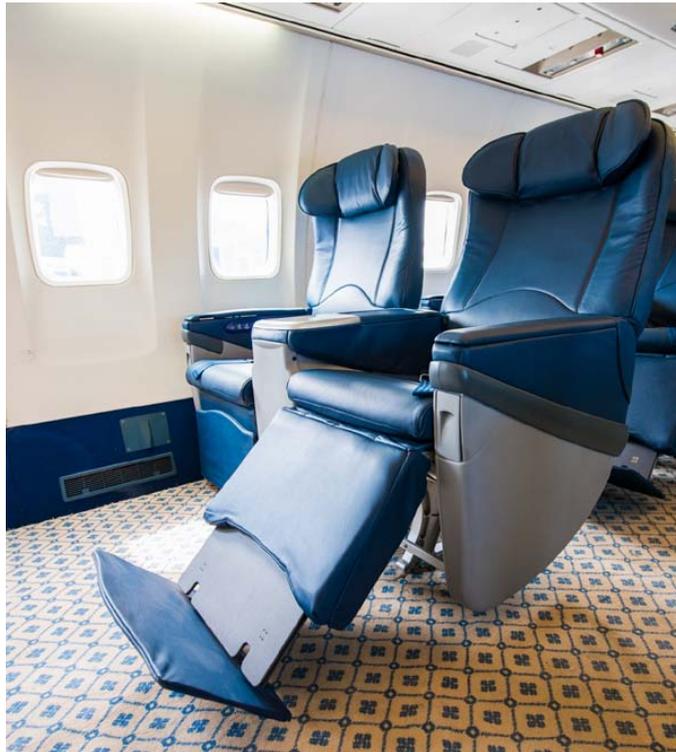
528 км/ч	3417 км
Максимальная скорость	Максимальная дальность

NESTEROV AVIATION
Авторизованный центр продаж Pilatus PC-12
sales@nesterovavia.com www.nesterovavia.aero

Готовимся к Новому Году заранее

В зимнем сезоне Jet Partners порадует клиентов возобновлением частных рейсов по цене бизнес-класса на самолете Boeing Business Jet в конфигурации 56 бизнес-кресел.

Жемчужине Трех Долин Франции, горнолыжному курорту Куршевель, исполняется 70 лет. Прогнозируя возрастающий с каждой неделей спрос на данное направление, компания увеличила количество чартеров в Шамбери/Гренобль. Рейсы будут выполняться с 26 декабря по 15 января, стоимость кресла сохранится на уровне прошлого года (в районе 5 тысяч евро за билет), также сохранятся приятные бонусы от партнеров программы.



Генеральными партнерами проекта являются «Внуково-3» и холдинг «Vinci Airports», управляющий VIP-терминалом Шамбери.

Новым направлением для развития проекта «Частный самолет по цене бизнес-класса» станут Мальдивы (также в период новогодних праздников). В ночь с 1 на 2 января планируется первый чартер на Boeing Business Jet в конфигурации 44 бизнес-кресел по данному направлению. «Добиться хорошей загрузки рейсов на Мальдивы – гораздо более амбициозная и сложная задача, чем чартеры в Куршевель. Но зеленым светом для нас послужило отсутствие билетов бизнес-класса Аэрофлота на новогодние праздники и нежелание клиентов использовать аэропорт Домодедово в совокупности с длительной стыковкой в Дубае.», прокомментировали VizavNews в компании.

Jet Partners уже имеет колоссальный опыт организации прямых VIP-рейсов по популярным направлениям. Летом прошлого года компания выполнила программу прямых еженедельных VIP-рейсов в Пизу, зимой – в Гренобль. «Прямой перелет к труднодоступным горнолыжным курортам, отдельные терминалы бизнес-авиации и отсутствие ограничений по провозу багажа обеспечат максимальный комфорт для вашей семьи. Стоимость перелета сопоставима со стоимостью бизнес-класса регулярных авиалиний, но по уровню сервиса является, безусловно, высококлассной услугой бизнес-авиации», - резюмируют в компании.

Напомним, российская компания Jet Partners начала работу на рынке в 2008 году, сосредоточившись на сегменте корпоративных чартеров и вахтовых перелетов. В 2015 году компания успешно начала работу по выполнению собственных чартеров с покресельной продажей мест на самолетах класса Boeing 737-VIP.



меридиан

авиакомпания



ЭКСПЛУАТАЦИЯ
ВОЗДУШНЫХ СУДОВ

ЧАРТЕРНЫЕ
VIP-ПЕРЕВОЗКИ

МЕНЕДЖМЕНТ
ВОЗДУШНЫХ СУДОВ

ОРГАНИЗАЦИОННОЕ
ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПОЛЕТОВ

ПОДДЕРЖАНИЕ
ЛЕТНОЙ ГОДНОСТИ
ВОЗДУШНЫХ СУДОВ

Тел.: +7 (495) 500 3221
Факс: +7 (495) 589 9756

comm@meridian-avia.com
www.meridian-avia.com

BUSINESS JET
OPERATOR
WINNER 2015

FOR

MERIDIAN AIR COMPANY



Bell 525 дебютирует на Monaco Yacht Show

Американская Bell Helicopter (входит в Textron Inc.) в рамках 26-й выставки Monaco Yacht Show впервые покажет широкой публике полномасштабный макет своего нового вертолета Bell 525. Это первый международный показ после катастрофы первого прототипа в июле 2016 года. Также на статической площадке производитель представит Bell 429 и Bell 407GX в VIP конфигурациях. Bell 407GX будет показан в Quai Rainier III, где производитель проведет демонстрационные полеты.

Bell 525 Relentless был разработан с участием консультативной группы клиентов как вертолет, который должен удовлетворить перспективные потребности в эксплуатационной безопасности, полезной нагрузке, дальности, комфорту и конфигурации

салона и надежности. Одной из уникальных характеристик Bell 525 является способность выполнять взлет и посадку по категории CAT-A с максимальной весом. Даже в том случае, если один из двух двигателей откажет, Bell 525 имеет достаточную мощность для поддержания полета с набором высоты.

Вертолет оснащен двумя двигателями GE CT7-2F1 с системой электронного управления FADEC и бортовым комплексом ARC (awareness, react and control — осведомленность, реагирование, контроль) на основе авионики Garmin 5000 с сенсорными экранами. Производитель заявляет, что благодаря улучшенной аэродинамике фюзеляжа 525-я модель сможет развивать скорость более 280 км/ч. Дальность полета составит свыше 740 км.



Piper получил сертификат на производство M600

FAA выдало сертификат Piper Aircraft на производство нового одномоторного турбовинтового M600. Этот шаг позволяет компании из Веро-Бич, штат Флорида, проводить летные испытания и выдавать сертификаты летной годности для все серийные M600. Ранее компания получала одобрение отдельно на каждый самолет.

«Сертификат на производство является последним этапом для этого самолета», - сказал президент и генеральный директор Piper Aircraft Саймон Калдекотт. «В июне мы получили сертификат типа M600, а 12 июля наш стартовый клиент получил самый первый M600 с производственной линии».

M600 создан на платформе M500, получив модернизированное крыло, передовые цифровые технологии управления системами и модернизированный интерьер.

«Представляя M600 нашим клиентам мы обещали, что он будет иметь дальность 1200 морских миль (2220 км) и максимальную эксплуатационную скорость 250 узлов (463 км/ч)», - говорит главный исполнительный директор Piper Саймон Калдекотт. «Во время летных испытаний мы не смогли достичь скорости 250 узлов, поэтому пришлось внести некоторые изменения во внутреннюю конструкцию крыла». Однако M600 на испытаниях превысил гарантированную дальность более чем на 240 миль и теперь она составляет 1441 миль».

Piper планирует поддерживать производство M600 на уровне 35 самолетов в год. «Люди хотят получить самолет сразу», - признает Калдекотт. «Но вам придется ждать, так что делайте свои заказы сейчас. Я не собираюсь делать «безумный» поступок и выпускать много самолетов в первый год и потом сокращать выпуск. Я хочу хорошее устойчивое производство».



14 октября 2016 года, Санкт-Петербург

Шестая конференция по воздушному праву



Темы дискуссионных панелей

Президентская библиотека имени Б.Н. Ельцина

10.00-11.15 МЕЖДУНАРОДНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО В ОБЛАСТИ ВОЗДУШНОГО ТРАНСПОРТА

11.45-13.00 АВИАЦИОННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ В СОВРЕМЕННЫХ РЕАЛИЯХ

14.30-15.30 ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ВОЗДУШНОГО ПЕРЕВОЗЧИКА

15.30-16.30 АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ АВИАЦИОННОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ И ЛИЗИНГА

17.00-18.00 ГРАЖДАНСКОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ БЕСПИЛОТНЫХ ВОЗДУШНЫХ СУДОВ

Оргкомитет:

+7 800 500-17-66 доб. 4

+7 812 961-61-96

conf@aerohelp.com

сайт конференции - www.airlaw.ru

Подержанные G650 теряют в цене

В соответствии с последним отчетом Jet Business Update банка UBS, в августе количество подержанных самолетов Gulfstream G650 на вторичном рынке упало более чем на 25%. Снижение числа выставленных на продажу G650 происходит на фоне стабилизации общего количества доступных самолетов бизнес-класса на вторичном рынке, говорится в докладе.

По данным UBS, число продающихся G650/G650ER упало с пика в 18 самолетов до 13, что эквивалентно 7% от эксплуатируемого флота. Тем не менее, цены на модель продолжают снижаться, опустившись в августе еще один процентный пункт, и сейчас на 19% ниже пиковых значений. В августе подержанный G650 в среднем стоил примерно на \$10 млн. меньше нового G650.

Увеличение некоторое время назад количества G650 на вторичном рынке вызвало обеспокоенность со стороны аналитиков по поводу потенциального влияния на продажи новых воздушных судов. Но Феба Новакович, председатель компании General Dynamics (материнской для Gulfstream), поставила под сомнение некоторые отчеты о количестве продающихся самолетов и призвала инвесторов не паниковать. В конце июля на пресс-конференции по итогам первого полугодия 2016 года она заявила: «Мне комфортно потому, что вторичный рынок G650 является целесообразным и рациональным. Компания не заметила каких-либо отмен заказов на G650 из-за наличия на рынке подержанных самолетов».

Что касается ценовой политики, то компания Hagerty Jet Group (HJG) в своем последнем докладе о ситуации на рынке предположила, что снижение цен может предоставить возможность владельцам

G650 «повысить» свой уровень. Эксперты HJG отметили, что продавцы G650 «изо всех сил пытаются понять этот быстро меняющийся рынок», добавив, что запрашиваемые цены еще в конце июня казались на 5-10% выше справедливой стоимости.

В то же время в своем последнем отчете UBS отмечает, что в августе относительное количество молодых (10 лет или менее) самолетов Gulfstream, выставленных на продажу, составило 8% (модели, находящиеся в производстве), что является одним из самых низких показателей в отрасли. А самый низкий

уровень «свежих» самолетов на вторичном рынке, по данным UBS, показали Cessna Citation – 7%.

В общем по отрасли на вторичном рынке бизнес-джетов в августе продавалось около 11,2% от эксплуатируемого флота, что ниже среднего показателя в 13%. Запасы самолетов возрастом пять лет или моложе выросли на 1%, до 7%, в то время как количество воздушных судов возрастом от шести до 10 лет упало на 2%, до 10% от всего флота. Тем не менее, количество бизнес-джетов возрастом 6-10 лет по-прежнему находятся почти на уровне исторических максимумов.



«Авиасервис» усиливает присутствие в Москве

Казанский бизнес-оператор «Авиасервис» забазировал в московском аэропорту «Внуково-3» второй бизнес-джет Bombardier Challenger 604. Речь идет о машине RA-67228. Ранее, в августе 2014 года, «московскую прописку» получил первый Challenger 604 RA-67216, рассказали BizavNews в компании.

Сейчас компания активно готовится к получению сертификата IS-BAO Stage II. Аудиторы приступили к работе в сентябре. Напомним, что в ноябре

2014 года «Авиасервис» получила от Международного совета бизнес-авиации (IBAC) сертификат IS-BAO (International Standard For Business Aircraft Operations). Получение сертификата IS-BAO позволяет официально доказать соответствие компании мировым требованиям для операторов бизнес-джетов.

В июле текущего года было получено одобрение Росавиации на выполнения коммерческих международных рейсов. Что же касается объемов перевозок с

начала года, то на внутрироссийских направлениях трафик увеличился на 10%, а на международных практически не скорректировался. Самым активным месяцем в текущем году стал август.

«В период выхода на рынок существовал ряд сложностей, обусловленных геополитической обстановкой в мире. Но все-таки мы смогли закончить 2015 и начать 2016 год с положительной тенденцией, определенной в бюджете авиакомпании. Наши планы всегда основывались на реальных возможностях компании. Конечно наблюдаются незначительные отклонения, но в целом результат для нас хороший. За прошлый год нам удалось выстроить партнерские отношения с крупными компаниями, заявить и утвердить себя на рынке в качестве надежного, безопасного перевозчика», - комментируют в компании.

Казанский бизнес-оператор «Авиасервис» был создан в феврале 2014 года. За это время было сделано много: получены сертификаты эксплуатанта на осуществление коммерческих воздушных перевозок и АОН, а также Сертификат эксплуатанта на авиационные работы, успешно прошла процедура сертификации на соответствие требованиям IS-BAO и увеличен парк воздушных судов. В настоящее время флот «Авиасервис» состоит из семи самолетов и девяти вертолетов: Bombardier Challenger 604, Challenger 605, Challenger 850, DA-42NG, а также Bell-429, Bell-407, Robinson R44, МИ-8 МТВ1.

На сегодняшний день «Авиасервис» обладает современным ангарным комплексом в Международном аэропорту «Казань» общей площадью около 4 тыс. кв.м. Ангарный комплекс «Авиасервис» включает в себя три современных ангара для хранения и обслуживания воздушных судов деловой авиации.



Фото: Дмитрий Петроченко

В Dassault довольны российским рынком

«В этом году российский рынок заметно выделялся на фоне общего затишья в сегменте деловой авиации. Активность в регионе была на хорошем уровне, и мы оптимистично оцениваем краткосрочные и долгосрочные перспективы, в особенности, когда экономика вновь вступит в период роста», - именно так охарактеризовали отечественный рынок представители французского авиапроизводителя Dassault Falcon в рамках прошедшей на прошлой неделе выставки Jet Expo-2016.

Как рассказал BizavNews глава департамента коммуникаций Dassault Falcon Вадим Фельдзер, с начала этого года российским клиентам было поставлено пять Falcon 7X и еще, как минимум, две машины бу-

дут переданы до конца 2016 года (по планам Dassault Falcon до конца 2016 года клиенты должны получить три Falcon 7X, но есть вероятность, что третью машину клиент получит сразу после новогодних праздников). Если посмотреть на структуру поставок модели 7X за последние десять лет, то на долю России и СНГ приходится почти 50%. В целом же за последние десять лет компания поставила клиентам из России и стран СНГ более 50 бизнес-джетов Falcon, большинство из которых – трехдвигательные, дальнемагистральные самолеты Falcon 7X и Falcon 900.

«Мы очень рады успешным поставкам 7X и надемся, что такой же успех будет и у нового флагмана компании – 8X. Первая поставка 8X для российского

клиента состоится уже в следующем году. Мы не можем раскрывать наш портфель заказов, но могу заверить вас, что речь идет о нескольких самолетах», - рассказывает г-н Фельдзер.

Однако в целом ситуация на мировых рынках для французского производителя достаточно сложная. «Мы разочарованы падением рынка. В этом году мы наблюдаем достаточно сложную ситуацию. Согласитесь, чтобы расширяться рынку нужна экономическая и политическая стабильность, которая в настоящее время отсутствует. Такого сложного экономического положения мы не видели уже достаточно давно. Но при этом в Dassault были приятно удивлены ситуацией, которая сложилась в России в 2016 году. Ваша страна стала очень позитивным рынком на фоне других регионов. Повторюсь – мы не можем раскрывать наших клиентов, но уверяю, что в Dassault очень довольны положением дел. Аналогичные тренды компания видит лишь в Бразилии. Так что смело можно утверждать, что именно Россия и Бразилия станут главными рынками для Dassault в ближайшее время. Кстати, Бразилия займет 20% рынка 8X в ближайшие два года. А вот Китай явно «перегрелся». Объясню почему – мы поставили большое число 7X на подъеме рынка пять лет назад, и поэтому на данный момент – это достаточно «тихий» рынок, хотя в некоторых странах АТР небольшой подъем все-таки заметен. Пример тому Индонезия».

В середине 2016 года французский производитель скорректировал прогноз по поставкам в текущем году. Теперь планируется поставить вместо планируемых 60 самолетов лишь 50 бизнес-джетов. «Да, нам не комфортно, но мы постараемся компенсировать нашу недополученную прибыль поставками в военном сегменте, например, в Египет и Катар. А так как



Фото: Дмитрий Петрученко

контракты будут выполнены до 2017 года это, конечно же, позитивно скажется на выручке и цифры не будут столь драматичными. Мы уверены в будущем прогрессе, как так заключили и долгосрочный контракт с военным ведомством Индии», - продолжает г-н Фельдзер

Комментируя программу Falcon 5X, г-н Фельдзер отметил, что главная проблема, связанная с двигателями Snecma Silvercrest уже решена. Двигатели полностью ремоторизованы. Первый опытный двигатель, который получит необходимые изменения, должен быть в полностью собран к концу ноября. Летные испытания на борту летающей лаборатории компании Snecma должны начаться в 2017 году, а сертификат планируется получить в 2018 году. Первый самолет будет поставлен в 2020 году. Впервые в воздух 5X поднимется уже в 2018 году, а в программе летных испытаний будут принимать четыре летных прототипа.

Ну и отдельной темой нашего разговора с г-ном Фельдзером стала сервисная поддержка. Оптимизация послепродажного обслуживания – один из основных приоритетов компании Dassault. Согласно недавно проведенным исследованиям, компания является лидером отрасли с точки зрения надежности самолетов, а также качества и функциональности технической поддержки.

«С целью обеспечить российским операторам послепродажные услуги высшего класса, компания Dassault в последние годы значительно укрепила и расширила свою региональную сервисную сеть. В дополнение к спутниковому центру Dassault Falcon Services, который открылся во Внуково-3 три года назад, производитель планирует создать во Внуково новый склад запчастей для дальнейшего упрощения дистрибуции комплектующих по России. Компания

ввела новую должность технического представителя по региону, который будет базироваться в Москве», - говорит г-н Фельдзер.

В течение последних двух лет российским заказчикам также предоставлялась услуга Falcon Response – новый комплексный AOG-сервис компании Dassault. Несколько эксплуатантов смогли разрешить возникшие затруднения благодаря помощи, оперативно предоставленной с помощью самолета Falcon 900. Этот борт может при необходимости использоваться в качестве резервного, что является первой подобной услугой в отрасли.

Напомним, что Dassault Falcon приняла участие в выставке Jet Expo 2016 в Москве, где представила успешно развивающиеся программы дальнемагистральных бизнес-джетов класса large-cabin Falcon 7X и 8X. На статической стоянке Jet Expo были представлены два трехдвигательных реактивных самолета: флагман семейства Falcon 7X и дальнемагистральный бизнес-джет Falcon 900LX. Особое внимание было уделено новой модели Falcon 8X со сверхвысокой дальностью полета, введение в эксплуатацию которой ожидается в ближайшем будущем. Модель сертифицирована в июне, поставки самолета начнутся в течение нескольких недель.



Фото: Дмитрий Петроченко

ТОиР под контролем

В первый день ежегодной выставки Jet Expo в аэропорту «Внуково-3» BizavNews удалось встретиться с представителями компаний ЗАО «ХелиВерт», Exclases Holdings Ltd., эксклюзивного дистрибьютора вертолетов AgustaWestland в России и странах СНГ и МСкай, ведущего игрока на рынке деловой авиации. Поводом встречи стала важная веха в истории отечественных вертолетов AW139 – в начале сентября один из собранных в России бортов отметил 100 часов налета.

Но начнем по порядку. Центр технического обслуживания и ремонта (Центр ТОиР) вертолетов AW139, AW189 был создан для обеспечения бесперебойной эксплуатации вертолетов AW139 и AW189 как российского, так и итальянского производства. Центр

ТОиР сертифицирован российскими авиационными властями (Сертификат №2021140291 от 25.08.2014) и одобрен компанией Leonardo Helicopters (ранее известной как AgustaWestland) на выполнение следующих работ: оперативное техническое обслуживание, в том числе текущий ремонт, устранение несложных неисправностей, замену агрегатов и комплектующих изделий и периодическое техническое обслуживание до 1200 часов налета/4 календарных года включительно для AW139 и до 800 часов налета/2 календарных года для AW189, в том числе замену авиадвигателей, текущий ремонт, лабораторные проверки и восстановление исправности агрегатов и комплектующих изделий.

Для отечественных эксплуатантов Центр техниче-

ского обслуживания и ремонта ЗАО «ХелиВерт» сертифицирован на обслуживание вертолетов AW139 по ФАП-145 до форм периодического ТО 1200 часов налета/4 года включительно; сертифицирован на обслуживание вертолетов AW189 по ФАП-145 до форм периодического ТО 800 часов налета/2 года включительно и одобрен компанией Leonardo Helicopters.

Как пояснили BizavNews в ЗАО «ХелиВерт», центр ТОиР готов одновременно проводить обслуживание трех вертолетов по тяжелым формам ТО и имеет постоянный высококвалифицированный штат инженеров и авиатехников из России и Италии.

«В нашем центре есть возможность оказывать услуги дистанционно с выездом специалистов по месту базирования вертолета владельца (обновленный и расширенный сертификат Росавиации выдан в июле 2016 года). Работы по дооснащению вертолета могут проводиться на площадке ЗАО «ХелиВерт» как собственными специалистами, так и с привлечением специалистов Leonardo Helicopters из-за рубежа (при необходимости). Обновление программного обеспечения, на что не требуется отдельных сертификатов/разрешений, также выполняется. Склад сервисной станции содержит все самые ходовые позиции запчастей. Кроме того, в случае отсутствия какого-либо агрегата на складе, ЗАО «ХелиВерт» готово обеспечить поставку от производителя в максимально сжатые сроки (в случае АОГ в течении 72 часов)», - комментируют в ЗАО «ХелиВерт».

Одной из последних услугами центра ТОиР воспользовалась российская компания МСкай, которая 20 мая 2015 года приступила к эксплуатации вертолета AgustaWestland AW139, произведенного на заводе ЗАО «ХелиВерт». Поначалу компания с осторожностью относилась как к факту сборки на российском



Фото: Дмитрий Петрович

заводе, так и к обслуживанию на «ХелиВерт». Но реальность оказалось лучше самых оптимистичных ожиданий и в настоящее время МСкай может смело рекомендовать и вертолеты российской сборки, и сервисное обслуживание в отечественном техцентре.

К сентябрю 2016 года наработка вертолета составила 100 часов. За этот период на воздушном судне были выполнены следующие периодические формы технического обслуживания: 50 часов налета, 100 часов налета и 12 месяцев.

«Во время данного периода эксплуатации вертолета наша компания тесно взаимодействовала с заводом «ХелиВерт», специалисты которого оказывали услуги по доставке запчастей и устранению неисправностей в соответствии с условиями технической гарантии на новый вертолет, а также выполняли работы по плановому периодическому техническому обслуживанию воздушного судна. На основе опыта эксплуатации вертолета и взаимодействия с заводом «ХелиВерт», можно отметить следующее: высокое качество сборки вертолета, высокий уровень подготовки технических специалистов, высокий уровень послепродажной логистической поддержки, наличие склада расходных материалов и агрегатов в Москве, устранение неисправностей специалистами «ХелиВерт» на месте базирования в будние, выходные и праздничные дни, выполнение технического обслуживания по формам в объеме до 600 часов налета и 2 года включительно и расположение технического центра завода на территории Российской Федерации. Тесное сотрудничество с заводом «ХелиВерт» позволило нашей компании существенно сэкономить время и деньги: удалось избежать дополнительных расходов на перелеты в европейские технические центры для выполнения периодических



форм ТО, а также минимизировать время простоя воздушного судна на ожидание запчастей и устранение неисправностей», - поделились своими впечатлениями представители МСкай.

Уже восемь лет Exclases Holdings Ltd. успешно осуществляет деятельность по продаже вертолетов AgustaWestland на отечественном авиарынке, постоянно расширяя круг клиентов. Задачи компании как дистрибьютора – эффективные продажи современных вертолетов, а значит, и загрузка производственных мощностей, и оказание качественных сервисных услуг уже существующим клиентам.

Компания уверена в будущем, потому что, прежде всего, уверена в своем коллективе – это сложившаяся, уже долговременно работающая команда профессионалов. За восемь лет активной деятельности компании Exclases Holdings Ltd. в России и странах СНГ более 50 новых вертолетов AgustaWestland было поставлено при ее прямом участии.

В компании работает специальное подразделение по послепродажной клиентской поддержке, которое на связи 24/7 и в случае необходимости оперативно направляет на место базирования вертолета клиента технических специалистов.

FBO RIGA отмечает первый день рождения

В сентябре 2016 года Центр бизнес-авиации FBO RIGA отмечает свой первый день рождения. Официальное открытие состоялось год назад, 9 сентября 2015 года: для гостей церемонии был организован настоящий праздник с участием звезд эстрады. За год работы центру удалось не только оправдать возлагаемые на него ожидания, но и существенно их превзойти. Подтверждение тому – производственные показатели и клиенты, удовлетворенные качеством и уровнем предоставляемых услуг. Впереди – новые планы, новые цели, новые этапы развития. А FBO RIGA принимает поздравления!

Артурс Савельевс, Член правления Международного аэропорта «Рига»: «Центр бизнес-авиации FBO RIGA один из крупнейших и самых современ-

ных комплексов в своем роде в Балтийском регионе, качество услуг которого соответствует лучшим стандартам отрасли. Мы гордимся тем, что этот комплекс находится именно на территории Международного Аэропорта «Рига» и, таким образом, вносит существенный вклад в конкурентоспособность нашего аэропорта в сфере бизнес-авиации. Мы очень рады ежедневно взаимодействовать с руководством FBO RIGA, которое проявило себя как надежный и профессиональный партнер. Мы желаем FBO RIGA летать еще выше для достижения новых целей!»

Денис Ключник, Член Совета директоров, Консалтинговая Группа IPT: «От лица консалтинговой Группы IPT я поздравляю наших партнёров FBO RIGA с первым днем рождения! гордимся тем, что

причастны к успеху уникального проекта, в котором сочетаются новейшие технологии и высокая доходность.

Мы высоко ценим мнение экспертов, по заключению которых наш совместный проект - самый технологичный в Европе. Оценивая риски и преимущества на старте, мы были убеждены в успехе: внимательный подход и правильный подбор партнеров – гарантия успеха при инвестировании в нестандартные инвестиционные проекты.

Поздравляем партнеров с праздником, желаем бесстрашия в «наборе высоты», нестигаемой веры в успех на пути достижения поставленных целей.

Мы всегда рядом!

Ираклий Литанишвили, собственник компании Emperor Aviation: «Гармоничное развитие балтийского рынка деловой авиации последних лет неразрывно связано с именем FBO RIGA, а открытие нового центра бизнес-авиации, состоявшееся ровно год назад, – ярчайшее тому подтверждение. В FBO RIGA безупречно соблюден баланс высочайшего качества услуг, выгодного географического положения Риги по отношению к России и Европе, привлекательный формат ценообразования. В своих партнерах мы, прежде всего, ценим профессионализм и блестящие стандарты сервиса, так как сами строго соответствуем этим качествам. Именно поэтому наш основной партнер в странах Балтии – это FBO RIGA, который не только отвечает нашим ключевым требованиям, но и предлагает индивидуальный подход.

Команда Emperor Aviation от души поздравляет наших партнеров с первой датой и надеется, что мы встретим вместе еще не один юбилей.»



«Брокер года 2016» - премия для настоящих профессионалов

Третья ежегодная премия «Брокер года 2016» всколыхнула деловой мир Москвы! Легендарная премия в индустрии бизнес-авиации России от компании Jet24 прошла 9 сентября в столичном клубе ANGELS! Феерическая ночная вечеринка объединила всех профессионалов отрасли, собравшихся в Москве в связи с 11-й международной выставкой JetExpo 2016 во Внуково-3. Премия Jet24 «Best Charter Broker Awards» в очередной раз доказала, что является по-настоящему уникальным событием в мире бизнес-авиации: незабываемая шоу-программа, атмосфера настоящего праздника, потрясающие сюрпризы и, конечно же, премии для настоящих профессионалов своего дела.

Основатель премии Павел Захаров, управляющий директор компании Jet24, собрал весь цвет бизнес-авиации: ключевые брокерские компании, ведущие авиапроизводители, главные международные опе-

раторы бизнес-авиации, представители аэропортов и сервисных авиационных компаний по традиции стали гостями церемонии.

Победители в номинациях отбирались тщательно и кропотливо. Жюри опиралось на данные предварительных заявок, годовую финансовую отчетность по работе с компанией Jet24, креативность, находчивость и, конечно, профессионализм. Победителем в номинации «Самый находчивый и клиентоориентированный брокер года» стал Михаил Кожемякин («Джетстар») за проявленные в, казалось бы, безвыходной ситуации упорство и смекалку. Приз за «Самый экзотический рейс» получил Михаил Хорошев («Транзит-Авиа»). В качестве подарка ему вручили сертификат на 3 ночи в роскошном мексиканском отеле Banyan Tree Мауакоба. Специальный приз за вклад в развитие индустрии бизнес-авиации России получил Игорь Георгиевич Макаров («Московское небо»).

В этом году оргкомитет Премии Jet24 принял решение ввести номинацию «Открытие года». Награды должна была удостоиться компания, которой удалось произвести запуск или перезапуск своего проекта, создать инновацию или стать настоящим ньюсмейкером благодаря своим новым проектам и активности. Победителем в этой номинации стала компания «А-Групп».

Нельзя было не отметить вклад средств массовой информации и медиа-ресурсов в развитие индустрии. Уже второй год подряд в Премии Jet24 существует номинация «Медиа-ресурс года». В этой номинации победу одержал Медиахолдинг РБК.

Номинация «Оператор года» стала еще одним новшеством церемонии. Для выбора победителя

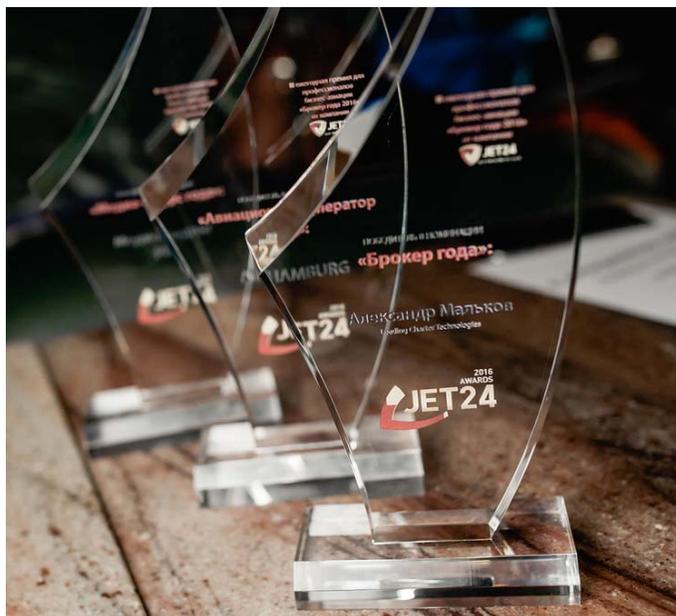
оргкомитет Премии провел независимый опрос и прямое голосование среди всех основных участников рынка. Премии удостоилась компания Air Hamburg. Победителем в номинации «Лучшая брокерская компания года» стала компания Global Jet Concept. Эта номинация разыгрывалась исходя из абсолютно объективных показателей и количества реализованных рейсов совместно с компанией Jet24 за прошедший год.

Кульминацией вечера стало объявление победителя в номинации «Лучший брокер года» по версии компании Jet24. Как и в случае с лучшей брокерской компанией, в этой номинации оценивались производственные показатели конкретных специалистов из разных компаний. Лучшим брокером 2016 года стал Александр Мальков (Leading Charter Technologies).

Номинанты и победители получили дипломы и ценные призы: роскошный отдых в спа-салоне Wai Thai, уникальные чемоданы от компании Sun Voyage, сертификаты на пошив костюмов от студии индивидуального пошива Indever. После торжественной части гости продолжали веселиться до самого утра, наслаждаясь специально подготовленной шоу-программой, отличной музыкой и великолепным вином от компании Millennium. Кульминацией вечера стал торжественный вынос традиционного торта Премии Jet24, приготовленного авторской кондитерской French cake.

Участники и гости Премии Jet24 увидятся вновь в это же время через год на награждении «Jet24 Awards 2017», где в очередной раз будут выбраны настоящие профессионалы в сфере деловой авиации!

[Фотогалерея](#)



В Россию поставлен первый Challenger 650

Канадский авиапроизводитель Bombardier Business Aircraft передал российскому владельцу первый бизнес-джет Challenger 650. Поставка состоялась в августе текущего года, имя клиента не разглашается. Как рассказали BizavNews представители производителя, до конца года российским заказчикам будут переданы три аналогичных машины, одна – в октя-

бре, две – в декабре. Еще одна поставка намечена на январь будущего года. Все клиенты из столичного региона.

«Новая машина является настоящей заменой популярного Challenger 605 с новыми и принципиальными решениями. Проводимые нашей компанией

исследования показывают, что подавляющее число заказчиков Challenger 650 – нынешние владельцы Challenger 605. Интерес со стороны российских клиентов велик, мы не можем комментировать наши диалоги с заказчиками, но могу сказать одно – спрос большой и вскоре Challenger 650 станут частыми гостями в российских аэропортах», - прокомментировали BizavNews в компании.

Основное отличие от предыдущей модели Challenger 605 «кроется» в пассажирском салоне. Развлекательная система получила 24 дюймовый монитор в переборке в качестве стандартного оборудования, а также систему воспроизведения контента высокой четкости. Bombardier также установил в салоне новые, более широкие кресла с полноразмерными подголовниками. Камбуз обновился на 70%, и его оборудование может обслужить одновременно до 12 пассажиров.

Других особенностей также достаточно. Challenger 650 получил новую авионику, обновленный салон и более мощные двигатели. Самолет оборудован авионикой Rockwell Collins Pro Line 21, которая включена в архитектуру комплекса бортового оборудования Bombardier Vision. Среди новой функциональности – мультимедийный 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. Это позволяет самолету пропорционально увеличить полезную нагрузку при взлете с коротких взлетно-посадочных полос. При этом дальность по сравнению с 605-й моделью не изменилась и составляет 4000 миль (7400 км).



Фото: Дмитрий Петроченко

Трафик ЦБА «Пулково-3» растет

По результатам работы в августе 2016г. компания «ДжетПорт СПб» (управляет Санкт-Петербургским Центром Бизнес Авиации «Пулково-3») значительно увеличила количество рейсов бизнес-авиации, обслуженных в ЦБА «Пулково-3». За указанный период было обслужено на 14,2% больше воздушных судов, чем в августе 2015 г., и на 4,6% больше воздушных судов, чем в августе 2014 г. Количество обслуженных в ЦБА «Пулково-3» пассажиров в августе 2016 г. увеличилось на 15,2% по сравнению с августом 2015 г. Об этом в рамках прошедшей на прошлой неделе выставки Jet Expo-2016 BizavNews рассказали представители компании.

В июле-августе 2016 года «ДжетПорт СПб» были проведены профилактические ремонтные работы по удалению дефектов перрона №6, образовавшихся в период его эксплуатации вовремя ОЗП 2015/2016. Работы выполнялись как работниками собственной аэродромной службой, так и сотрудниками специализированной компании. По факту проведенных ремонтных работ, можно смело утверждать, что перрон №6 является одним из лучших не только в СЗФО, но и в РФ.

Напомним, что с 08 по 10 сентября 2016г. представители ЦБА «Пулково-3» приняли участие в

11-й Международной выставке деловой авиации JetExpo-2016, которая проходила в Москве во «Внуково-3». По результатам проведенных переговоров и встреч, как с многолетними, так и новыми потенциальными клиентами, ЦБА «Пулково-3» планирует в ближайшем будущем существенно увеличить количество обслуживаемых пассажиров и рейсов бизнес-авиации.

В настоящее время общая площадь территории Центра Бизнес Авиации «Пулково-3» составляет 100000 кв.м., на которой расположены перрон № 6 с более чем 30 местами стоянок, здание пассажирского терминала и прочие объекты инфраструктуры. При этом три так называемых «парадных» стоянки позволяют расположиться самолетам (например, Boeing Business Jet или Bombardier Global 6000) в нескольких метрах от входа в терминал.

Пассажирский терминал Центра Бизнес Авиации «Пулково-3» оснащен всем необходимым и позволяет максимально удовлетворить потребности клиентов, предоставляя услуги на высочайшем уровне. Общая площадь терминала составляет более 4000 кв. м., а пропускная способность до 1500 пассажиров в сутки.

В прошлом году закончен третий этап строительства «Пулково-3» с вводом в эксплуатацию современного теплового узла. Теперь комплекс стал полностью автономным и в настоящее время самостоятельно обеспечивает себя теплом и не зависит от сторонних поставщиков.

На протяжении прошлого года Центр Бизнес Авиации «Пулково-3» не покидал ТОП10 Avinode самых востребованных аэропортов в Европе для бизнес-перелетов.



Фото: Дмитрий Петроченко

В «Тулпар Техник» задумались о расширении

Казанская компания «Тулпар Техник» (входит в холдинг Тулпар) весной следующего года планирует начать строительство в Международном аэропорту «Казань» нового ангарного комплекса. Об этом BizavNews рассказал Вячеслав Дунин, генеральный директор компании.

«В настоящее время у нас есть утвержденный план по строительству двух ангаров, который согласован с акционерами. Сейчас мы вошли в активную фазу согласования с администрацией аэропорта участка под строительство, после чего нами будет разработано техническое задание. С апреля мы планируем начать строительство. Могу сказать, что ангара будут иметь размеры 120 на 60 метров и 156 на 72 метра. Казань постоянно находится в движении, в развитии, и аэропорт не отстает – находится в том же темпе, чтобы

опережать развитие Республики. В апреле нам нужно «входить в землю», - прокомментировал он.

Сейчас компания владеет (арендует у собственника) ангаром общей площадью 4866 кв.м. и приангарной площадью в 3000 кв.м. Ангар состоит из двух автономных секций, позволяющих одновременно разместить три бизнес-джета типа Challenger 300/350/604/605 и Global 5000/6000 или аналогичных «одноклассников».

Комментируя производственные итоги работы, в компании отмечают, что за последние три года «Тулпар Техник», несмотря на сложные экономические условия, удалось не просто сохранить объем работ, но и увеличить их на 30%. В среднем в месяц объем работ составляет 12000-15000 нормо-часов. Сейчас в компании работает 220 человек.

«Мы выполняем техническое обслуживание не только в Казани, но и, например, по месту нахождения заказчика. Также компания открыла линейные станции обслуживания в Брянске и Симферополе, но рассматриваются и другие города», - резюмирует г-н Дунин.

Еще одна новость, с которой поделились представители «Тулпар Техник» – получение сертификата на техническое обслуживание и ремонт отечественных самолетов Sukhoi Superjet 100 (полученный компанией сертификат предусматривает выполнение всех видов работ). Потенциально у «Тулпар Техник» есть пакет соглашений на техобслуживание 30 самолетов SSJ 100. Среди будущих партнеров, есть и бизнес-операторы: авиакомпания «Русджет» и Comlux, а также пограничная служба Республики Казахстан, которая в скором времени получит SSJ в VIP конфигурации. Азат Хаким, председатель совета директоров ООО УК «Тулпар Аэро Групп», в структуру которого входит «Тулпар Техник», уверен, что компания сможет привлечь клиентов за счет комплексного обслуживания. Входящая в структуру «Тулпар Аэро Групп» компания «Тулпар Интерьер» имеет сертификаты на ремонт компонентов самолетов, в том числе SSJ.

Напомним, «Тулпар Техник» занимается ремонтом и техническим обслуживанием самолетов Boeing 737-300/400/500, Boeing 737-600/700/800/900, Airbus A319/320/321, Як-40/42 и Bombardier CRJ100/200, бизнес-джетов Bombardier Global 5000/6000 и Bombardier Challenger 300/850, а также вертолетов Ми-8АМТ/МТВ-1, «Ансат» и AgustaWestland AW139. Компания в 2013 году стала одним из первых авторизованных сервисных центров в России и СНГ для коммерческих воздушных судов производства Bombardier.



Фото: Дмитрий Петроченко

Форум деловой авиации доказал свою ценность

7 сентября состоялся 9-й международный Форум деловой авиации – ключевое ежегодное событие для рынка бизнес-авиации, которое впервые было организовано совместными усилиями компании ATO events и ОНАДА при спонсорской поддержке Gulfstream.

В очередной раз площадка послужила традиционным местом встречи игроков рынка деловой авиации для обсуждения текущих вопросов и изменений, затронувших отрасль за последний год.

Александр Кулешов, председатель правления ОНАДА, выступил с приветственным словом, поздравил всех участников с открытием форума и пожелал продуктивной работы. Алексей Комаров, председатель Оргкомитета ATO Events, призвал всех участников к открытому диалогу и обмену мнениями для создания общей картины тех изменений, которые происходят в отрасли. «Деловая авиация по-прежнему остается закрытой с точки зрения статистики, и только здесь мы можем узнать актуальную информацию непосредственно от участников этого рынка.

В этом и заключается ценность Форума» - сказал Алексей Комаров.

Первая сессия была посвящена вопросам государственного регулирования рынка деловой авиации, в рамках которой с подробными комментариями статей таможенного кодекса Таможенного союза в части, касающейся деятельности деловой авиации, выступил Михаил Титов, вице-президент ОНАДА. Джейсон Зилбербранд, генеральный директор компании Augum Jets, подготовил глубокий анализ мирового рынка бизнес-джетов с прогнозом на ближайший год.

Александр Кулешов, председатель правления ОНАДА, в свою очередь, поделился статистическими данными, которые продемонстрировали те тенденции, которые реально происходят на рынке деловой авиации в России. Аэропорты Москвы, Екатеринбурга, Самары, Нижнего Новгорода, по статистическим данным, покрывают до 80% трафика бизнес-перевозок в России, осуществленными как российскими, так и иностранными авиаперевозчиками. «Те тенденции, которые происходят сейчас в отрасли, связаны с 2014 годом. Идет значительное снижение рейсов. Хотя падение и наблюдается, объем рынка остается достаточно большим, и на нем есть место для многих участников. Основная задача – сделать его более конкурентным и организованным» - сообщил г-н Кулешов.

Обсуждение перспектив развития деловой авиации в России и СНГ активно продолжилось в панельной дискуссии, которая объединила представителей брокеров, российских и иностранных операторов для создания общей картины рынка. В дискуссии приняли участие Мартин Ленер, генеральный директор Tyrolean Jet Service, Азат Мулгимов, глава москов-



ского офиса Air Charter Service и Виталий Терещенко генеральный директор «Сириус-Аэро».

Владимир Лапинский, генеральный директор авиакомпании «Меридиан», рассказал об особенностях выполнения требований законодательства РФ в области обеспечения транспортной безопасности в авиакомпаниях бизнес-авиации. В первую очередь, докладчик отметил, что деловая авиация особенна, и, применяя к данной отрасли жесткие меры по обеспечению безопасности, влечет за собой увеличение неконкурентоспособности на рынке. Речь шла о передаче персональных данных, перевозки оружия и видеоизображений с ВС. «Выполнить все требования бывает технологически сложно. Мы не всегда знаем, кто и сколько пассажиров летит. Данные требования усложняют работу оператора, снижает приватность и создает дискомфорт для пассажиров», поделился своим мнением спикер. Тем не менее, невыполнение

требований о передаче персональных данных, к примеру, влечет приостановку деятельности юридического лица до 90 дней, что может иметь негативные последствия для бизнеса в целом. Поэтому операторы вынуждены соблюдать предписания. Г-н Лапинский предложил ознакомиться и подписать резолюцию, которая, возможно, облегчит условия работы операторов для дальнейшего продвижения данной инициативы в регулирующие органы.

Экспертным мнением в последующей дискуссии о среде обитания эксплуатантов и операторов наземного обслуживания деловой авиации в РФ обменялись Леонид Кошелев, председатель совета директоров «Стримлайн ОПС», Артем Степанов, заместитель генерального директора «Юниджет», Владимир Тюрин, президент РАОПА и Александр Гордейчук, управляющий партнер вертолетного центра «Хоругвино».

Евгений Бахтин, вице-президент ОНАДА, и Антон Яцук, генеральный директор Domodedovo Business Aviation Center, выразили свою точку зрения в последующей панельной дискуссии о волатильности цен аэропортового хэндлинга в условиях спада, и об аспектах развития инфраструктуры деловой авиации.

Завершающая часть Форума была представлена двумя докладами и дискуссией о реализации услуг деловой авиации. К участию присоединились Александр Евдокимов, генеральный директор Jet Transfer, Сергей Пономаренко, исполнительный директор JetHunter, Игорь Бубловский, директор MSKY и Андрей Калинин, управляющий партнер Клуба «Бизнес Авиация». Игорь Алехин, директор по развитию компании Charterscanner, представил обзор трендов в бизнес-авиации, высказав свою точку зрения в отношении развития online платформ: «Операторам необходимо развивать свой бренд, так как многие клиенты при выборе рейса руководствуются не только стоимостью рейса, но и брендом оператора (на практике Charterscanner). Меняется клиент, от этого изменяется и требования к рынку бизнес авиации, растет спрос на прозрачность сделок и упрощение процесса бронирования. Операторы также должны подстраиваться под эти изменения, так как не все они умеют общаться с конечным потребителем - клиентом».

Об особенностях проведения аудитов по стандартам IS-BAO рассказал Сергей Потапов, заместитель генерального директора компании «Авиасистемы».

Организаторы благодарят всех участников Форума деловой авиации и рассчитывают на встречу в 2017 году.



Самолет недели

Оператор: *Bombardier Aerospace (демонстратор)*

Тип: *Challenger 650*

Год выпуска: *2015 г.*

Место съемки: *сентябрь 2016, Kazan (KZN / UWKD), Russian Federation*



Фото: *Дмитрий Петроченко*