



Отшумела Jet Экспо, и жизнь возвращается в привычное русло. С достаточно позитивным настроем мы входим в последнюю четверть года, где будет доминировать «ралли» производителей. Как обычно, они постараются закрыть год с максимальными производственными результатами. В то же время непростая ситуация на «родном» для нас европейском рынке бизнес-перевозок все же вселяет определенный оптимизм, и, возможно, в конце года мы увидим некоторые признаки выздоровления. Пока же мы всего лишь наблюдатели.

А зарубежные производители по-прежнему с перспективой смотрят в сторону российского клиента. Эйфория Jet Экспо плавно перетекла в рутинную работу с заказчиками из России. Сразу несколько производителей бизнес-джетов, включая Cessna (Citation Latitude) и Bombardier (Challenger 350) «предпочли» остаться в Москве, где активно знакомят клиентов со своими новыми самолетами. В частных беседах чувствуется уверенность и желание оставаться первыми в своих нишах.

Особую благодарность хотелось бы выразить нашим партнерам из JET24. В последний день выставки BizavNews был назван «лучшим медиа-ресурсом года». Дело не в дипломах и пышных церемониях, а в большем. Своей работой мы искренне пытаемся помочь всем игрокам рынка, сделать информацию более доступной, а значит хоть немного, но облегчить труд маркетологам и пиарщикам. За пару лет медиа-пространство изменилось в лучшую сторону, компании стали более открытыми, а информация более качественной, что заметно облегчает нам работу. Мы открыты для любого диалога.



Доступный для джетов

Международный аэропорт «Калуга» включается в гонку за деловым клиентом. В рамках Форума деловой авиации администрация аэропорта выступила с презентацией возможностей калужской авиагавани в сегменте бизнес-авиации

стр. 22



У Citation Latitude неплохие шансы в России

Вице-президент по продажам Textron Aviation в Европе Том Перри считает, что у нового самолета Cessna Citation Latitude достаточно хорошие шансы на российском рынке

стр. 23



Удачный дебют в России

Из трех моделей, продемонстрированных на Jet Экспо 2015, именно Legacy 500 привлекал особенное внимание посетителей шоу. Дебют бизнес-джета оказался действительно удачным

стр. 24



Реактивный кейтеринг

Правда ли, что пассажиры деловой авиации стали экономить на питании? И что лучше – специализированная компания или брендированный ресторан?

стр. 26

ПРЕДСТАВЛЯЕМ СОВЕРШЕННО НОВЫЕ
G500 и G600



Gulfstream

«Газпром авиа» обслужит чужие бизнес-джеты Falcon

В 2016 г. авиапредприятие «Газпром авиа» готовится стать единственным на территории постсоветского пространства и стран Восточной Европы авторизованным центром по оперативному и базовому техническому обслуживанию бизнес-джетов производства французской компании Dassault Aviation, сообщает АТО.ru.

Источник АТО.ru в отрасли рассказал, что созданный в структуре «Газпром авиа» на базе московского аэропорта Остафьево центр ТОиР самолетов бизнес-авиации уже успешно прошел технический аудит Dassault Aviation, но для окончательного решения требовалось оплатить дорогостоящую страховку.

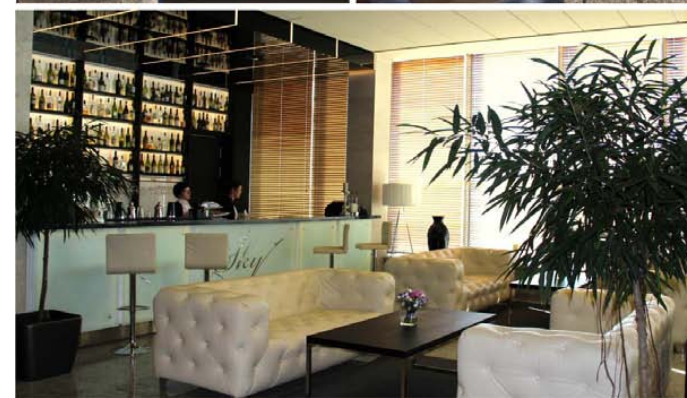
«В докризисных условиях это было нецелесообразно, так как «Газпром авиа», по сути, занималась обслужи-

ванием только своих шести самолетов Falcon», - отметил собеседник. «Но на сегодняшний день ситуация изменилась. Выполнять ТОиР воздушных судов в России стало выгоднее, у авиапредприятия появились соответствующие договоренности по самолетам Falcon российских владельцев, летающих под флагом (европейских деловых) авиакомпаний Global Jet, Avcon Jet и др.»

В рамках сертификатов EASA Part 145, OTAR-145 и ФАП-145 специалисты «Газпром авиа» выполняют техобслуживание бизнес-джетов Falcon 900/2000/7X различных модификаций до форм А-check включительно. В аэропорту Остафьево у «Газпром авиа» есть два ангарных комплекса, способных одновременно вместить 11 ВС типа Falcon 900.



Фото: Дмитрий Петроченко



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

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

Форум деловой авиации расставил приоритеты

Более 100 российских и зарубежных специалистов приняли участие в работе VIII Между-народного форума деловой авиации, который состоялся 9 сентября в Москве. Делегаты обсудили текущее состояние и ключевые тенденции на рынке деловой авиации России, получили актуальную информацию от отечественных и международных экспертов, установили новые контакты.

В программу конференции вошли выступления представителей руководства и ведущих специалистов отрасли. Среди них Валерий Очиров (ОНАДА), Fabio Gamba (European Business Aviation Association), Наталия Орлова («Альфа-Банк»), Ираклий Литанишвили (Emperor Aviation), Николай Якубенко («Сириус-Аэро»), Азат Мулгимов (Air Charter Service), Martin Lener (Tyrolean Jet Service), Александр Евдокимов (Jet Transfer), Денис Мазирка (TopAvia), Андрей Опрышко (FortAero), Виталий Миклашевич (Jet Hunter), Ни-колай Якубенко («Сириус-Аэро»), Владимир Лапинский («Меридиан»), Евгений Бах-

тин (ОНАДА), Вячеслав Назаревич («Газпром авиа»), Roman Stampoulis (UAS), Леонид Коше-лев («Стрим-лайн ОПС»), Салават Кутушев (АО «Международный аэропорт Калуга»), Ольга Герасина («А-Групп»), Антон Яцук (Domodedovo Business Aviation Center), Jason Zilberbrand (Aurum Jets), Иван Веретенников (ArcosJet).

В ходе форума были проведены круглые столы «Рынок деловой авиации в России: ны-нешнее состояние и перспективы», «Business Aviation Online: время пришло?», «Новые реалии рынка: вызовы и возможности», «Развитие инфраструктуры деловой авиации».

Участники конференции ознакомились с прогнозом развития экономической ситуации в России, узнали мнение одного из ведущих иностранных операторов о состоянии рынка ДА, оценили влияние геополитической ситуации. Прозвучал подробный анализ особенностей реализации бизнес-джетов, имевших российскую регистрацию, и привлекательности вторичного рынка ВС на фоне стран BRICS.

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

Проводимый при поддержке Объединенной национальной ассоциации деловой авиации (RUBAA), Форум деловой авиации предварил крупнейшую в регионе Восточной Европы выставку бизнес-авиации JetExpo. Спонсор Форума деловой авиации – компания Gulfstream.



a-GROUP
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

В гармонии с музыкой

Luxaviation-CMI Group (совместное предприятие Minsheng Investment Corp. и Luxaviation) и китайский пианист-виртуоз Ланг Ланг заключили партнерское соглашение, по которому музыкант будет давать частные выступления для клиентов оператора. Соглашение заключено на три года, а первый концерт пройдет в Париже в 2016 году.

Патрик Хансен, генеральный директор Luxaviation-CMI Group, сказал: «Мы рады нашему партнерству с Ланг Лангом, пианистом с выдающимися способностями, отзывчивым и вдохновляющим человеком со многими идеями, которые могут быть достигнуты обществом через возвышенное восприятие музыки. Он славится выступлениями, которые несут в себе

энтузиазм и совершенство, и это резонирует с нашими ценностями в обеспечении такого же высокого уровня сервиса для всех клиентов».

Ланг Ланг добавил: «В частых поездках по миру я полностью понял значение бизнес-авиации. Возможность взять на себя ответственность за собственный график поездок важно, когда вы должны побывать во многих местах в течение короткого периода времени. Luxaviation уже оказал существенное влияние на отрасль, с новаторской эффективностью и согласованностью сервиса на мировом уровне. Поэтому я рад сотрудничать с компанией и надеюсь создать несколько необычных моментов, которыми поделюсь с клиентами Luxaviation».



Бережный уход

УХОД ЗА ИНТЕРЬЕРОМ И ЭКСТЕРЬЕРОМ ВАШЕГО БИЗНЕС ДЖЕТА

- КАЧЕСТВО
- ОТВЕТСТВЕННОСТЬ
- ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД



ЧЛЕН
ОБЪЕДИНЕННОЙ
НАЦИОНАЛЬНОЙ
АССОЦИАЦИИ
ДЕЛОВОЙ
АВИАЦИИ



МОСКВА. АЭРОПОРТ "ШЕРЕМЕТЬЕВО"

Amira Air получила Global 6000

Австрийский оператор бизнес-авиации Amira Air добавил в свой парк очередной бизнес-джет – Bombardier Global 6000. Самолет зарегистрирован в Австрии (OE-IGL) и в начале следующей недели будет доступен для выполнения чартеров. Таким образом, из 14-и самолетов находящихся в парке Amira Air (Challenger 300, Global Express, Global 5000, Cessna Citation CJ2+), четыре – Bombardier Global. Это делает компанию одним из крупнейших эксплуатантов самолета данного типа в Европе.

Amira Air предлагает услуги в области управления воздушными судами, САМО, консалтинга, работает на рынке купли/продаже бизнес-джетов и вертолетов. Австрийский оператор входит в тройку крупней-

ших деловых перевозчиков страны.

Помимо укрепления позиций на европейском и ближневосточном рынках, Amira Air все стремительнее развивает «североамериканское» направление. После ввода в эксплуатацию Global 5000 (с системой Vision Flight Deck), оператор значительно увеличил количество рейсов между Европой и США. Так, в соответствии с данными, опубликованными Amira Air за 2014 год, трафик над Атлантикой увеличился на 8,4%, что на общем негативном фоне динамики полетов по этим направлениям является неоспоримым достижением перевозчика. Особо стоит отметить, что с вводом в эксплуатацию новых бизнес-джетов ценовая политика перевозчика осталась неизменной.



Фото: Дмитрий Петроченко

ВЫ ВЫБИРАЕТЕ ЦЕЛЬ.
МЫ ПОЗАБОТИМСЯ ОБО ВСЁМ ОСТАЛЬНОМ.

tyrolean jet services

» ПРЕВЫШЕ ВСЕХ ОЖИДАНИЙ

НАШ ФЛОТ АСJ:
1 АСJ318ER
2 АСJ319

Совершенно новый Gulfstream G650
в нашем флоте
для коммерческих перевозок

» Tyrolean Jet Services » А-6020 Инсбрук Аэропорт / Австрия
» Тел +43 512 22577 15 » Факс +43 512 22577 21
» sales@tjs.at » www.tjs.at

ABS Jets получает одобрение на ТОиР Phenom 300

Чешский провайдер услуг деловой авиации ABS Jets получил одобрение авиационных властей Чехии (CAA) на выполнение базового технического обслуживания самолетов Embraer Phenom 300. Это позволяет компании предлагать услуги ТОиР в качестве авторизованного сервисного центра бразильского производителя, практически, для всех самолетов Embraer. Чешский оператор также является эксплуатантом Phenom 300.

Услуги по техническому обслуживанию доступны владельцам самолетов, зарегистрированных в странах ЕС, России (RA), на Арубе (P4), Объединенных Арабских Эмиратах (A6), острове Мэн (M), Украине

(UR) Турции (TC) и Казахстане (UP). ABS Jets предоставляет базовое и линейное обслуживание, включая AOG ситуации, а также сложные ремонтные и технические работы.

Сейчас ABS Jets представлена в различных сегментах, включая чартерные рейсы, хендлинговое обслуживание, консалтинг и управление собственным FBO. ABS Jets является авторизованным сервисным центром компании Embraer – EASC (Embraer Approved Service Center), а также авторизованным хендлинговым агентом Европейской ассоциации деловой авиации. Также чешский оператор - партнер «Universal Weather & Aviation» (продавец первой очереди).



Фото: Виктор Гула



FBO RIGA
A part of Flight Consulting Group

**НОВЫЙ ЦЕНТР
БИЗНЕС-АВИАЦИИ В РИГЕ**

**ОТАПЛИВАЕМЫЙ АНГАР
ВМЕЩАЕТ ДО 5 BBJ's**



БУТИК-ТЕРМИНАЛ



ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ!

www.riga.aero

G280 получил обновление

Компания Gulfstream Aerospace объявила об обновлении программного обеспечения бортового оборудования самолета Gulfstream G280, которое позволило повысить характеристики самолета. Новое программное обеспечение авионики PlaneView280, которое разработано совместно с Rockwell Collins, позволило снизить посадочную скорость и пробег, а также повысить эффективность системы управления полетом.

«G280 уже был наиболее эффективным самолетом в своем классе», - говорит Дэн Нейл, старший вице-президент направления программ, разработки и тестирования компании Gulfstream. «С этим обновлением характеристики самолета стали еще лучше. Наши клиенты по достоинству оценят расширенную функциональность, эксплуатационные преимущества, улучшенную компоновку показаний дисплеев и ситуационную осведомленность».

Обновление позволяет снизить посадочную скорость бизнес-джета на 9 узлов. Посадочная дистанция с новым программным обеспечением составит 2380 футов/725 м, что меньше на 270 футов/82 м по сравнению с прошлой версией.

Новое ПО также улучшит производительность системы управления полетом – усовершенствованы показатели прогноза времени и остатка топлива, оптимальной и максимальной высоты, скорости полета и скороподъемности. Новые возможности после обновления также позволяют проводить автоматический расчет для самого дальнего, самого быстрого и самого продолжительного полета.

Программное обеспечение создавалось с учетом исследований человеческого фактора, улучшения интерфейса приборной панели для оптимального ввода данных пилотами и оптимального формата отображения. Также новое ПО позволяет операторам в дальнейшем активировать ряд дополнительных функций, в том числе системы синтетического видения, ADS-B OUT (DO-260B) и ATN-B1 (Link 2000+).

Все новые G280 будут оснащаться обновленным программным обеспечением. Нынешние операторы G280 смогут получить обновление бесплатно в сервисных центрах производителя в Саванне, Далласе и Лутоне, Великобритания.



Gulfstream

SILK WAY BUSINESS AVIATION



Представляем совершенно новый

G650

Legacy 450 сертифицирован в Европе

Embraer Executive Jets получил сертификат типа на бизнес-джет Legacy 450 от Европейского агентства авиационной безопасности (EASA). Две недели назад аналогичное одобрение было выдано Федеральной авиационной администрации США (FAA), а первый сертификат был получен полтора месяца назад на родине, в Бразилии.

В программе сертификации использовалось два прототипа: первый был оснащен приборами для оценки летных данных, а второй тестировался с серийным интерьером. Новые бизнес-джеты Legacy 450 и 500 имеют около 95% общих узлов и компонентов. Про-

изводство Legacy 450 уже началось, а первая поставка запланирована на четвертый квартал 2015 года.

«Мы очень рады, что все целевые параметры Legacy 450 были достигнуты или превышены», - продолжил Марко Тулио Пеллегрини, президент и главный исполнительный директор Embraer Executive Jets. «Этот самолет станет революцией в нижнем среднем сегменте. С улучшением показателей по скорости, дальности и взлетно-посадочным характеристикам, чем первоначально планировалось, Legacy 450 устанавливает новый стандарт в своем классе».



FORTAERO
Baltic Business / Universe in motion
Aviation Alliance

WWW.FORTAERO.COM

JET PRIVÉ AU PRIX
D'UN HÉLICO

ЧАСТНЫЙ САМОЛЁТ
ПО ЦЕНЕ ВЕРТОЛЁТА

400XT1 // \$5.5M

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

nextant aerospace

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



Monacaïr заказала шесть H130

Вертолетный оператор Monacaïr, базирующийся в Монако, заключил контракт на поставку шести вертолетов H130 производства Airbus Helicopters. Все машины будут задействованы на регулярной линии Monaco Heliport – Nice International Airport. Ожидается, что первая машина будет поставлена уже в январе 2016 года. Как комментируют в Monacaïr, вертолеты будут курсировать по маршруту каждые 15 минут.

Monacaïr является частью Sky Group, который включает в себя оператора SkyCam и провайдера услуг ТОиР Sky Maintenance Services. Monacaïr, пожалуй, самый известный оператор в княжестве. Начав работу в 1988 году, компания приобрела уникальный опыт VIP-перевозок, что позволило ей в 1990 году стать официальным перевозчиком членов княжеской семьи и Правительства города-государства. Сейчас

парк Monacaïr состоит из 20-ти вертолетов, включая EC145 Mercedes-Benz Style, AgustaWestland A109 GRAND NEW SP и Airbus Helicopters EC155 B1.

H130 (ранее EC130 T2) - одна из последних моделей в популярной линейке легких вертолетов Ecureuil, которая отличается повышенным комфортом, улучшенными эксплуатационными характеристиками и широким спектром применения. Модернизации подверглось почти 70% конструкции. Среди ключевых изменений в первую очередь стоит отметить использование более мощного турбовального двигателя Arriel 2D и модифицированного главного редуктора. Помимо этого, внедрена активная антивибрационная система, усовершенствована система вентиляции, распределения воздуха и защиты от запотевания.



THINK BUSINESS*

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

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

*думайте о бизнесе

Конец китайского проекта

Бразильский производитель Embraer может прекратить производство на своем конвейере в городе Харбин, если не найдет совместного решения с китайскими властями по налогам на импортные компоненты, сообщает Flightglobal.

По словам президента Embraer China Гуань Дунъюаня, производитель должен платить пошлины в среднем 3% на импорт компонентов, которые поступают в Китай, а сверху еще добавляется 17% НДС. «Таким образом, 20% стоимости конечного продукта связано с налогом на наши компоненты, что делает производственные затраты здесь выше, чем на нашем бразильском заводе. Это очень странно. Как тогда можно оправдать местное производство здесь, в Китае? И это большая проблема», - говорит он.

Harbin Embraer Aircraft Industry – совместное пред-

приятие между Embraer и AVIC, которое сейчас занимается производством бизнес-джетов Legacy 650. Первоначально здесь собирали самолеты ERJ-145 (собрано 41 самолет), и налоги на импорт к ним не применялись. Однако в прошлом году, когда Embraer перешел на производство Legacy 650, вновь возник вопрос по налогам.

Глава китайского филиала говорит, что ситуация проблематичная, так как из-за высоких налогов на заводе строится только два самолета в год, хотя есть возможность ежегодно производить до 15 бизнес-джетов. Пока с китайской линии сошло четыре Legacy 650.

«Мы надеемся, что сможем получить обратную связь как можно скорее. Мы не можем ждать слишком долго, мы должны принять окончательное решение до конца следующего года», - говорит Гуань.



Международный
Центр
Деловой
Авиации



ОРГАНИЗАЦИЯ И ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПОЛЁТОВ

УСЛУГИ ТЕРМИНАЛА

СТОЯНКА НА ПЕРРОНЕ И В АНГАРЕ

ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ

ПРОДАЖА ВС

ОРГАНИЗАЦИЯ ЧАРТЕРОВ

Московская Область, г. Жуковский, аэродром «Раменское»

+7 495 548 20 59 (с 9:00 до 18:00)

www.intercba.ru

+7 966 075 11 11 (24 часа)

e-mail: info@intercba.ru

Avanti EVO долетел до Туманного Альбиона

Британский бизнес-оператор Zenith Aviation объявил о начале эксплуатации первого в Великобритании турбовинтового самолета Piaggio Avanti EVO. Новый турбопроп будет задействован для выполнения чартерных рейсов из лондонского аэропорта Biggin Hill.

Как комментирует глава Zenith Aviation Стюарт Малхолланд, благодаря низкой стоимости эксплуатации и прекрасным летно-техническим характеристикам, новый Avanti EVO будет востребован в различных сегментах и для совершенно разной аудитории. Сейчас парк Zenith Aviation состоит из девятиместного Bombardier Challenger 605 и восьмиместного Bombardier Learjet 45. До конца года компания приобретет Citation XLS, а по итогам эксплуатации Avanti EVO примет решение и о дальнейшем увеличении парка турбопропов.

Напомним, что в апреле 2015 года Piaggio Aerospace передал первый самолет Avanti Evo частному заказчи-

ку из Греции. В Европе новый самолет вскоре появится и во флоте совместного предприятия компаний AirGo Flugservice и Fractional Jet Europe (FJE), которые подготовили программу долевого владения самолетами типа Avanti. Проект будет работать под брендом Route 1 Aviation. Сертификат EASA самолет получил в декабре 2014 года.

Проект семиместного Avanti EVO стоимостью \$7,4 млн. был запущен в мае 2014 года как обновление двухдвигательного Avanti II. EVO получил ряд существенных изменений по сравнению с предшественником Avanti II, которые направлены на повышение эффективности, снижение эксплуатационных расходов, обеспечение более высокого уровня комфорта для пассажиров. В число нововведений входят законцовки крыльев, мотогондолы нового дизайна и передние крылья другой формы, которые увеличивают скороподъемность на 10% и крейсерскую дальность полета на 3% (до 1770 морских миль).



Ли́за Крю, менеджер по продажам чартеров и Стюарт Малхолланд, управляющий директор Zenith Aviation



FIFTY
SKY
SHADES

World Latest
Aviation News

www.50skyshades.com

В Калугу потянулись вертолеты

На выставке Jet Expo состоялась презентация нового вертолетного комплекса «Хелипорт Калуга». Строительство мультифункционального центра уже началось, а первую очередь планируется завершить к лету следующего года, сообщил председатель совета директоров «Хелипорты России» Александр Хрусталеv. Он подчеркнул, что строительные работы осуществляются при активной поддержке губернатора Анатолия Артамонова. На первоначальном этапе в проект будет вложено более 300 млн рублей, а общий объем инвестиций составит 1 млрд рублей. Такого комплекса нет ни в одном регионе России.

Помимо сертифицированного центра по продаже и обслуживанию вертолетов ведущих мировых брендов, в комплексе будет работать собственная гостиница, причальный комплекс, вертолетная школа, яхт-клуб и детский парк развлечений.

Территория «Хелипорт Калуга» будет поделена на специальные зоны, включающие в себя семейные бунгало с релакс - площадками на крыше, для детей здесь откроют яркую развлекательную площадку с мини-аквапарком, бассейном и горками, а для взрослых – летний театр, где можно будет проводить оригинальные анимационные выступления и концерты. Любители пляжного отдыха оценят преимущества прибрежной зоны, где появится благоустроенный пляж и причальный комплекс. На всей территории будут работать кафе и рестораны.

«С момента переговоров о строительстве до момента выхода на площадку прошло всего четыре месяца», - рассказал Александр Хрусталеv. Он добавил, что благодаря открытию нового вертолетного центра в регионе появится около 100 рабочих мест.



 BizavNews

МЕДИА
РЕСУРС
ГОДА

по версии Премии

 JET24

DC Aviation получил Challenger 300

Ведущий немецкий бизнес-оператор DC Aviation получил очередной бизнес-джет, который будет эксплуатироваться в интересах частного клиента. Восьмиместный Bombardier Challenger 300 стал девятым самолетом канадского производителя в парке немецкой компании.

Как комментирует Михаэль Кун, коммерческий директор DC Aviation, получение нового бизнес-джета является индикатором постоянно растущего интереса клиентов к многолетнему опыту DC Aviation в области менеджмента самолетов, как для корпоративного, так и для частного использования.

В свою очередь вице-президент DC Aviation по маркетингу и PR Шахрам Садател рассказал BizavNews, что внешние факторы, безусловно, расшатывают рынок, но они не столь критичны, чтобы впадать в панику. В настоящее время под управлением DC Aviation около тридцати бизнес-джетов. Расширение парка является частью общей стратегии корпоративного развития. В этом контексте менеджмент воздушных судов является приоритетным сегментом, а «чартерный бизнес» становится менее важным, но отнюдь не факультативным. В настоящее время в DC Aviation очень заинтересованы в ультрадальних самолетах, летающих на большие расстояния, из-за постоянно увеличивающегося спроса.

«Сейчас мы предлагаем услуги по менеджменту воздушных судов, хендлингу, организации чартерных рейсов, FBO, а также предоставляем консалтинговые услуги. Мы также работаем над новыми услугами, но пока еще слишком рано подробно об этом рассказывать», - резюмирует г-н Садател.

Очередной Falcon 7X в турецком парке

Турецкий оператор Setair, принадлежащий Koç Holding приступил к эксплуатации нового бизнес-джета Falcon 7X (TC-KMR). Как рассказали BizavNews в компании, Falcon 7X будет выполнять полеты в интересах топ-менеджмента холдинга. Сейчас, помимо нового самолета, Setair эксплуатирует два Falcon 900LX (также в парке оператора Bombardier Challenger 605 и два AgustaWestland AW139). Оператор владеет собственным ангаром в Atatürk Airport и вертодромом Arçelik Tuzla Heliport. Самолеты Falcon 900LX и вертолеты AW139 доступны для выполнения чартерных полетов. Для выполнения экскурсионных полетов и предоставления услуг авиатакси оператор использует восьмиместный Cessna Grand Caravan, который базируется в Стамбуле.

Представители Dassault рассказали BizavNews, что рынок для самолетов Dassault Falcon в Турции весьма значительный. Сейчас турецким владельцам и операторам принадлежат более 20 машин и еще

несколько самолетов будут поставлены в ближайшее время. Всего же в своих сегментах на долю Dassault Falcon приходится более 40% воздушных судов, эксплуатирующихся в стране. И поэтому, помимо продаж бизнес-джетов, производитель стремится развивать и сервисные услуги. Первым шагом стало открытие сервисного центра Dassault Falcon, где уполномоченным представителем выступает компания AMAC Aerospace.

«Как мы ожидаем, в регионе будет достаточно сильный спрос и на наш новый Falcon 8X. Клиентам будут доступны более 30 конфигураций салона, возможность выполнять беспосадочные перелеты из Анкары или Стамбула, например, в Атланту, что сделает новый бизнес-джет незаменимым средством комфортного передвижения для топ-менеджмента турецких корпораций, которые за последние несколько лет существенно упрочили позиции национального бизнеса за рубежом», - комментируют в Dassault Falcon.



Фото: Дмитрий Петроченко

УЗГА готовится к выпуску Bell

Уральский завод гражданской авиации (УЗГА) может собирать порядка 20-30 вертолетов Bell в год, не снижая объемов выпуска самолетов, сообщил ТАСС генеральный директор опытно-конструкторского бюро УЗГА Сергей Евдокимов.

«Первый вертолет Bell будет презентован в конце этого года на территории УЗГА. Мы думаем, что при наличии заказов мы можем выпускать до 20-30 машин вертолетного типа в год, не снижая объемов выпуска самолетов. В месяц порядка 10 самолетов мы можем выпускать параллельно», - сказал Евдокимов. По его словам, до конца года первый образец вертолета Bell должен быть передан заказчику.

В мае на выставке HeliRussia было подписано большое соглашение о сборке на территории УЗГА серийных вертолетов Bell-407 и Bell-505. «Эти два вертолета мы будем собирать только в случае получения определенных заказов от российских потребителей. Вертолеты – многоцелевые. Самое главное, мы предлагаем не голый вертолет, а готовы его дооснащать по требованию заказчика всем, чем угодно - от VIP-салона до специального оборудования для поиска, обнаружения, спасения, пожаротушения, транспортировке больных и так далее», - отметил Евдокимов, добавив, что на вертолеты уже есть потенциальные заказчики.

Уральский завод гражданской авиации является одним из крупнейших авиационных ремонтных предприятий России и занимает лидирующее положение на мировом рынке услуг по ремонту силовых установок для вертолетов разработки КБ Миля и Камова.

В Самаре появится хелипорт

Группа компаний «Хелипорты России» объявила о начале сотрудничества с «Центральным спортивным клубом Армии». В ближайшее время в Самаре планируется организация нового вертолетного центра «Хелипорт Самара» на территории аэродрома «Кряж», принадлежащего ЦСКА ВВС.

Аэродром расположен на юго-западной окраине города в Куйбышевском районе, что благоприятно скажется на транспортной доступности нового центра. Сегодня на территории аэродрома находится база основного состава сборной РФ по вертолетному спорту, спортсмены которой являются абсолютными мировыми лидерами в командном зачете и с гордостью готовы передавать свои навыки подрастающему поколению вертолетчиков.

Благодаря совместным усилиям компании «Хелипорты России» и «Центрального спортивного клуба Армии» в будущем появится возможность привлечь

больше спортсменов, воспитать новых чемпионов по вертолетному спорту, увеличить парк авиационной техники современными моделями вертолетов.

Планируется, что «Хелипорт Самара» станет современным вертолетным комплексом с отапливаемыми ангарами для хранения техники, заправочным комплексом, который сможет обслуживать все типы вертолетов, площадками для взлета и посадки воздушных судов в дневное и ночное время, современной авиационно-технической базой. В авиационном учебном центре курсанты смогут научиться пилотированию вертолета, опытным пилотам учебный центр даст возможность пройти переобучение на новый тип воздушного судна.

«Хелипорт Самара» будет соответствовать высочайшим стандартам качества и безопасности, которые задают «Хелипорты России».



Global 7000 обретает очертания

Компания Bombardier Business Aircraft (подразделение деловой авиации Bombardier Aerospace) приоткрыла информацию о работе над проектом новых бизнес-джетов Global 7000 и 8000. К настоящему моменту в программе наблюдается значительный прогресс и достигнуты основные этапы опытно-конструкторских работ. Первый опытный экземпляр Global 7000 уже получил свои очертания – соединены носовая, центральная и хвостовая секции фюзеляжа, пристыкованы крылья, хвостовое оперение и смонтировано шасси. А совсем недавно на прототип были установлены двигатели.

«Мы очень рады значительному прогрессу, достигнутому на первом летном прототипе Global 7000», – сказал Дэвид Колил, президент Bombardier Business Aircraft. «Наш взгляд на разработку передовых самолетов проявляется в окончательной сборке первых двух новейших бизнес-джетов».

Кроме установки новых двигателей, на опытном самолете смонтирована электропроводка и началась программа функциональных испытаний. Второй летный прототип находится в состоянии окончательной сборки фюзеляжа – идет стыковка носовой, центральной и хвостовой секций и монтаж кабины. Еще два летных прототипа находятся на различных стадиях производства и монтажа.

Также компания сообщает о достижении других этапов опытных работ на планере и системах воздушного судна. Была сдана в эксплуатацию установка по тестированию интегрированных систем и сертификации (ISTCR) и находится в стадии реализации программа безопасности летных испытаний. Испытательный стенд интегрированной системы бортового оборудования был установлен на заводе в Торонто, а также введен в эксплуатацию стенд стати-



ческих испытаний планера Global 7000. Проведение комплекса наземных испытаний обеспечит зрелость и надежность конструкции и систем самолета в процессе летных испытаний.

Напомним, что на пресс-конференции по итогам первого полугодия 2015 года президент и главный исполнительный директор Bombardier Ален Бельмара официально сообщил о коррекции программы нового бизнес-джета Global 7000. Новая дата ввода в эксплуатацию – вторая половина 2018 года, то есть задержка составит два года от заранее предполагаемой даты. Г-н Бельмара не стал «раскрывать проблемы», повлиявшие на данное решение, так же, как и судьбу второго представителя популярного семей-

ства – Global 8000, эксплуатация которого первоначально была запланирована на 2017 год.

Напомним, что анонс программы семейства ультралегких бизнес-джетов Global 7000 и 8000 состоялся в сентябре 2010 года. Global 7000 и 8000 имеют одинаковые двигатели GE Passport 20 тягой 16500 фунтов. Global 7000 по размерам больше своего собрата и имеет расчетную дальность 7300 морских миль (10 пассажиров, экипаж из четырех человек и скорость 0,85 Маха). Более короткий Global 8000 будет летать на дальность 7900 миль при тех же условиях, но с восемью пассажирами. В кабине экипажа будет установлен комплекс Rockwell Pro Line Fusion и боковые ручки управления вместо традиционных штурвалов.

Самолеты оснастят датчиками контроля полета

Все самолеты, которые летают на небольших высотах и которым не обязательно просить разрешения на взлет, обяжут оборудовать датчиками автоматического зависящего наблюдения (АЗН-В). Причем это должно произойти в самое ближайшее время, пишет «Российская газета» со ссылкой на Росавиацию. До этого такого рода маячки должны были иметь только суда, которые занимаются коммерческими полетами. Теперь эти требования должны выполнять и владельцы самолетов общего назначения. То есть те, кто использует небольшие легкие самолеты для частных вылетов.

С помощью АЗН-В диспетчеры будут контролировать полет воздушных судов, чтобы не допустить столкновения в воздухе. В Росавиации считают, что риски и угрозы умышленных нарушений использования воздушного пространства небольшими самолетами недооцениваются.

Например, очередные умышленные нарушения правил использования воздушного пространства авиацией общего назначения могли привести к тяжелым авиационным происшествиям. Так 1 сентября этого года в районе аэропорта «Пулково» самолет авиакомпании Turkish Airlines и борт «Трансаэро» могли столкнуться с неизвестным летающим объектом. Диспетчеру даже пришлось дать команду турецким пилотам уйти на второй круг, так как увидел на радаре неопознанный объект, приближающийся к посадочному курсу. Экипаж «Трансаэро», выполнявший в это время заход на посадку в Пулково, позже сообщил, что им был визуально обнаружен неопознанный вертолет ниже высоты полета.

«Вертолет выполнял полет в контролируемой зоне аэропорта и не должен был находиться по курсу посадки пассажирских лайнеров. Разрешений на по-

леты вертолетов в этом классе воздушного пространства органами управления воздушным движением (УВД) не выдавалось, радиосвязь экипаж вертолета с диспетчером не вел», – констатировали в Росавиации.

15 сентября вертолет (AW119MKII) совершил пролет в районе аэродрома «Шереметьево» без разрешения диспетчеров. Сейчас идет расследование Росавиацией совместно с компетентными органами этих авиасобытий, которые могли бы при другом стечении обстоятельств привести к гибели людей.

В агентстве напоминают и о другом своем предложении, которое может дисциплинировать пилотов - это увеличение штрафов за умышленные нарушения правил воздушного движения.

Для частных до 3 миллионов рублей, для должностных лиц - 7 миллионов рублей и для юридических лиц - 12 миллионов рублей. Причем не только для тех, кто летает в зоне аэропортов без разрешения, но и для тех, кто не имеет «техосмотра» на самолет, не получил права пилота, не прошел должной подготовки или занимается извозом пассажиров нелегально.

Все воздушные суда должны быть оснащены средствами контроля их местоположения как в полете, так и на земле, считают и в Ространснадзоре. Введение такой системы будет важнейшим элементом обеспечения безопасности полетов, позволит избежать большого количества опасных ситуаций, в том числе возникающих при опасном сближении воздушных судов, считают там.



Фото: Дмитрий Петроченко

Премия Jet24: лучшие в бизнес-авиации

Празднование ставшей уже легендарной Премии Jet24 вновь всколыхнуло весь мир деловой авиации России. 11 сентября знаменитый клуб «Распутин» традиционно распахнул двери для единственной в российской авиационной индустрии премии для брокеров бизнес-авиации, основанной и проводимой

компанией Jet24. Самая громкая ночная вечеринка индустрии бизнес-авиации объединила всех профессионалов отрасли, собравшихся в Москве в связи с 10-й юбилейной международной выставкой «Jet Expo-2015» во Внуково-3. Яркая шоу-программа, неожиданные сюрпризы и особенные призы создали для

победителей и участников атмосферу бесконечного праздника и закрепили за «Jet24 Awards-2015» статус признанного события в профессиональном мире деловой авиации как в России, так и за рубежом. Основатели Премии Павел Захаров, управляющий директор компании Jet24, и Андрей Калинин, управляющий директор Клуба «Бизнес Авиация», выполнили обещание, данное в прошлом году при проведении первого в истории отрасли награждения брокеров бизнес-авиации. Отныне вручение Премии Jet24 стало ежегодной традицией для всего ответственного профессионального сообщества деловой авиации.



Премия собрала весь цвет бизнес-авиации: ведущих авиапроизводителей, ключевые брокерские компании России, главных международных операторов бизнес-авиации, которые работают с российскими компаниями, представителей аэропортов и кейтеринговых компаний и, наконец, тех, ради кого и был задуман вечер, — лучших брокеров бизнес-авиации. Именно они берут на себя самые сложные опции в организации воздушных рейсов, при этом получая взамен потраченные нервы и поседевшие волосы. Именно их труд требует особой оценки и наград. Поэтому в неформальном ключе, который стал уже фирменным стилем Премии Jet24, гости и участники смогли насладиться дружеским общением и головокружительным шоу, а также порадоваться за победителей.

Победителей в номинациях отбирали заранее, опираясь на данные предварительных заявок, годовые финансовые отчетности по их работе с компанией Jet24, креативность, находчивость и профессиона-

продолжение ►

лизм. Так, в корпоративной номинации «Брокерская компания года» победителем стал Air Charter Service, а «Лучшим брокером года» был признан Кирилл Теплышев (Club 17). Званием «Самый находчивый и клиентоориентированный брокер года» за обладание наибольшим набором качеств для идеального клиентского сервиса был награжден Тимофей Шибанов (Your Charter). В категории «Самый экзотический рейс года» выиграла компания FORTAERO.

Важным шагом стало учреждение специальной номинации «Медиа-ресурс года», которая отметила лучшее СМИ, регулярно и ярко освещающее тенденции и события в области бизнес-авиации. Первым достойным награды был единогласно признан информационно-аналитический портал BIZAVNEWS. Его глава Дмитрий Петроченко поздравил всех собравшихся с профессиональным праздником, а также поблагодарил их за самую главную ценность в работе журналиста – оперативный отклик на информационные запросы и интересные новости. Для российской деловой авиации как нового явления в отечественном бизнесе чрезвычайно значим личностный фактор, роль ярких и харизматичных личностей, участвовавших в становлении и развитии нашей молодой отрасли. С 2015 года организаторы Премии решили отмечать их деятельность особой номинацией за «Вклад в развитие индустрии бизнес-авиации». Первым награжденным в этой престижной номинации стал Игорь Игоревич Мудрик, генеральный директор ЗАО «ВИППОРТ».

Все победители получили дипломы, неожиданные сюрпризы и особенные призы от партнеров вечера – сертификаты на индивидуальный пошив костюмов от модного бренда и сети одноименных бутиков Uomo Collezzioni, уникальные коллекционные

бутылки вина от винной компании MILLENIUM WINES, традиционный русский крепкий напиток «Полугар» от частной винокурни «Родионов с Сыновьями». Энергию собравшихся поддерживал первый натуральный российский биоэнергетик нового типа «КОХХ». Феерическое шоу продолжалось до само-

го рассвета, а все участники готовятся увидиться вновь через год и отметить уже награждение «Jet24 Awards-2016». Премия Jet24 – это важный шаг в формировании корпоративного сообщества бизнес-авиации России со своими традициями, героями и легендами.

Управляющая компания Jet24 представляет



2015
AWARDS
JET24

**Вторую индустриальную премию
для лучших брокеров бизнес-авиации России**

Звание

«МЕДИА-РЕСУРС 2015 ГОДА»

присуждается:

BizavNews

Стильный креатив

В рамках московской выставки Jet Expo 2015 часовой холдинг NIKA GROUP удивил своими новыми работками, посвященными бизнес-авиации.

Теперь у компаний, работающих в сегменте бизнес-перевозок, появилась уникальная возможность по-настоящему удивить своих партнеров VVIP презентом. NIKA GROUP выпускает часы и аксессуары из драгоценных металлов (золото 585 пробы, серебро 925 пробы), инкрустированные драгоценными, полудрагоценными и синтетическими камнями, в которых используются проверенные временем швейцарские и японские механизмы. Бренду НИКА при-

надлежит патент на собственную уникальную технологию «Капсула» или «Корпус в корпусе» (патент № 2298820), которая обеспечивает герметичность, повышает пыле- и влагозащищенность механизма, а, следовательно, и надежность часов НИКА.

С новым проектом компании для владельцев частных воздушных судов появляется возможность сделать неповторимые по дизайну и оформлению часы, своего рода уникальные часовые произведения, созданные по индивидуальным заказам, с нанесением не только профиля самолета или вертолета, но и, например, его бортового номера.

«Производители также могут выбрать уникальный дизайн с профилем воздушного судна. Задняя крышка часов может также изображать неповторимые силуэты самолетов или двигателей. Но настоящее ноу-хау компании – возможность инсталляции, например, движущейся турбины и винтов. Однако в конечном итоге все зависит только от воображения клиента. NIKA GROUP может реализовать любой проект заказчика, предложив оптимальные решения. Количество изделий может начинаться от одного экземпляра», - рассказал BizavNews владелец NIKA GROUP Тенгиз Саникидзе.

NIKA GROUP – это российский ювелирный часовой холдинг, основанный в 2003 году. История NIKA GROUP началась в 2003 году с основания компании НИКА. С сентября 2013 года НИКА стала полноправным холдингом под названием NIKA GROUP, который объединил в себе несколько ювелирно-часовых брендов.

Часовой завод НИКА выпускает ежемесячно более 20000 изделий. Ассортиментный ряд насчитывает свыше 1500 моделей золотых и серебряных, а также коллекциями ювелирных письменных принадлежностей и браслетов уникальных плетений. Часовые коллекции удачно дополняют ювелирные аксессуары – письменные принадлежности, часовые браслеты и сувенирные монеты. Обновление ассортимента производится два раза в год – к осенне-зимнему и весенне-летнему периодам. Широкий выбор часов и аксессуаров бренда НИКА позволяет удовлетворить спрос самых разных категорий покупателей. В августе компании «Ника» исполнилось 12 лет. «Таков возраст ювелирных часов в России XXI века и таков период формирования у россиян мысли о том, что «отечественное – это снова хорошо», - резюмирует г-н Саникидзе.



Фото: Дмитрий Петроченко

Новый FBO – новые рабочие места

С развитием сегмента бизнес-авиации в Международном аэропорту «Рига» и открытием нового центра деловой авиации FBO RIGA, авиационный холдинг Flight Consulting Group планирует создать 60 новых рабочих мест, сообщил Леонид Городницкий, совладелец Flight Consulting Group.

Flight Consulting Group, латвийский холдинг, специализирующийся на услугах в сфере деловой авиации, планирует создать 60 новых рабочих мест в течение следующих трех лет с момента открытия нового центра бизнес-авиации FBO RIGA в Международном аэропорту «Рига». В компании подчеркнули, что на момент основания холдинга в 2000 году в нем числилось всего два сотрудника, тогда как в 2015 году штат группы компаний составляет более 70 высококвалифицированных специалистов.

«Бизнес-авиация играет важную роль в экономике Европы - она способствует улучшению и укреплению связей между крупными финансовыми и деловыми центрами и создает благоприятную предпринимательскую среду в каждом конкретном регионе.

Если Латвия хочет, чтобы экономика страны была ориентирована на экспорт, важно, чтобы здесь была сформирована благоприятная инвестиционная среда и созданы все условия для развития международного бизнеса, в том числе – были доступны качественные услуги в сфере бизнес-авиации», - пояснил Роман Старков, совладелец Flight Consulting Group.

Деловая авиация – это экономия времени и наиболее быстрый способ добраться из пункта А в пункт Б, что особенно важно для предпринимателей и топ-менеджеров, которые управляют бизнесом или имеют деловые интересы в разных городах и странах. Услуги бизнес-авиации - отличный продукт, ориентированный на экспорт, который составляет важную статью дохода обслуживающего аэропорта, позволяет создавать дополнительные рабочие места, привлекать инвестиции и способствует повышению деловой активности в регионе.

«Латвия имеет выгодное географическое положение

на перекрестке Востока и Запада. Всего за полтора часа полета вы можете добраться до важнейших деловых центров Европы - Берлина, Стокгольма или Москвы. У Латвии крепкие деловые связи со странами Европейского Союза и СНГ, современная инфраструктура и профессиональные сервисные предприятия. Компания Rietumu, которая специализируется на работе с корпоративными клиентами, видит большой потенциал сегмента частной и бизнес-авиации и активно инвестирует в его развитие как в Латвии, так и за ее пределами», - отметил Ренат Локомет, член правления Rietumu.

Исследование, проведенное Oxford Economics, показывает, что один пассажир бизнес-авиации способен принести столько же прибыли для экономики, как девять пассажиров бизнес-класса. Согласно исследованию, 80% рейсов деловой авиации совершаются в бизнес-целях.

«Если сравнивать Ригу с ближайшими соседями, то новый центр бизнес-авиации FBO RIGA - это наше конкурентное преимущество», - признает Андрис Лиепиньш, председатель правления Международного аэропорта «Рига».

«Это крупнейшие за последние годы частные инвестиции в аэропорт «Рига», которые, вне всякого сомнения, являются значимыми для развития экономики региона. Напомню, что за последние несколько лет аэропортом было выделено в общей сложности около 94 миллионов евро на улучшение условий в области охраны окружающей среды, увеличение пропускных мощностей аэропорта, развитие инфраструктуры и повышение уровня безопасности полетов», - добавил Андрис Лиепиньш.

Центр бизнес-авиации FBO RIGA был официально открыт 8 сентября 2015 года.



В Раменском готовы к коммерческим полетам

Спустя полтора года после анонса центр деловой авиации и авиации общего назначения «Раменское», создаваемый группой компаний «АВКОМ», уже готов начать принимать коммерческие рейсы деловой авиации.

После завершения формальностей, связанных с регистрацией договора аренды земельного участка, уточнения границ территории, своими силами и подрядными организациями ГК «АВКОМ» произвела очистку территории, проложила более 1,5 км асфальтированных дорог, обеспечивающих прямой подъезд к участку, и отремонтировала 45000 м² стоянки для воздушных судов. Завершено сооружение двух ангарных корпусов площадью 4500 м² для ТОиР и хранения бизнес-джетов размерностью до Bombardier Challenger 850.

«С начала 2015 г. на нашей территории разместился и успешно работает центр технического обслужи-

вания воздушных судов бизнес-класса «АВКОМ-Техник», обеспечивающий ремонт и качественное техническое обслуживание большинства типов ВС деловой авиации. У российских владельцев и операторов зарубежных бизнес-джетов теперь нет необходимости летать в зарубежные центры ТОиР, и они могут получать сертифицированное качественное техническое обслуживание своих самолетов в России», — комментирует президент ГК «АВКОМ» Евгений Бахтин.

В настоящее время на территории аэродрома Раменское проводится большой комплекс работ по реконструкции ВПП и системы рулежных дорожек, что позволит в полной мере адаптировать летное поле аэродрома для приема и выпуска гражданских воздушных судов, включая самолеты и вертолеты деловой авиации.

«Нашей ближайшей задачей является завершение

отделения «гражданского» сектора аэродрома от экспериментальной и научно-исследовательской части аэродрома, находящейся под жестким режимным контролем [ЛИИ им. Громова]», — продолжает Бахтин. «АВКОМ» планирует перейти к упрощению режима на своей территории в сентябре нынешнего года. Это позволит после согласований с Росавиацией обеспечивать полеты в режиме для самолетов АОН, а до конца года, после сертификации соответствующих служб авиационной безопасности аэродрома, перейти к приему и выпуску воздушных судов, выполняющих коммерческие полеты деловой авиации.

«Нельзя сказать, что мы удовлетворены сроками и качеством строительных работ, ведущихся в МЦДА, из-за чего вынуждены были отложить ввод в действие ряда технологических объектов для обеспечения функционирования центра. Тем не менее основная часть объектов — ангары, эллинги для хранения и технического обслуживания авиатехники — реконструирована, введена в строй и успешно функционирует», — резюмирует Бахтин.

По замыслу инвесторов проект в Раменском ориентирован прежде всего на пользователей и эксплуатантов бизнес-авиации и АОН, которые используют легкие самолеты и вертолеты, а также воздушные суда среднего класса. Не секрет, что для этого круга потребителей и операторов другие московские аэропорты практически малодоступны из-за высоких цен на наземное обслуживание. Кроме того, из-за своей высокой загруженности крупные аэропорты московского авиаузла выделяют ограниченное количество слотов на выполнение полетов легкой бизнес-авиации.

Дмитрий Петроченко, АТО.ру



Фото: Дмитрий Петроченко

Доступный для джетов

Международный аэропорт «Калуга» включается в гонку за деловым клиентом. В рамках Форума деловой авиации, прошедшего в Москве в начале сентября, администрация аэропорта выступила с презентацией возможностей калужской авиагавани в сегменте бизнес-авиации.

По словам генерального директор АО «Международный аэропорт Калуга» Салавата Кутушева, Калужская область – регион с отличным инвестиционным климатом (2 место по России). В 2014 году открыто 12 новых производств с 2300 рабочих мест, принято 80 новых заявок от инвесторов на размещение производств. Активные международные бизнес-связи создают потенциал для развития деловой авиации в Калужской области.

«Наличие в регионе собственного аэропорта является как экономической, так и социальной необходимостью. Первая связана с инвесторами, которым необходим доступный воздушный коридор в Европу. У сотрудников компаний-резидентов, располагающихся в Калужской области, есть потребность совершать авиаперелеты в страны Европы, такие как



Германия, Франция, Финляндия. Также будут востребованы межкластерные и межрегиональные авиaperевозки между производителями автомобильных компонентов и автомобилей. Существует и значительный потенциал спроса со стороны населения Калужской области, насчитывающего более одного миллиона человек, а также окружающих областей (Смоленская, Орловская, Тульская, часть Брянской), которые вовсе не имеют собственной современной авиационной инфраструктуры. Всего около 8 миллионов человек», - комментирует г-н Кутушев.

По мнению многих игроков рынка, с которыми удалось побеседовать BizavNews, Международный аэропорт «Калуга» имеет огромный потенциал для развития именно бизнес-авиации. Главными факторами являются относительная близость к Москве (190 км по трассе федерального значения Москва-Киев) и отсутствие загруженности воздушной зоны. Операторы утверждают, что аэропорт оптимален, например, для среднесрочного паркинга, когда авиакомпания выполняет разворотный рейс и ждет клиента несколько дней. В этом случае, время полета в любой московский аэропорт минимально, а стоимость услуг становится существенно ниже.

Учитывая, что бизнес-джеты требуют особых условий хранения, в Международном аэропорту «Калуга» введен в эксплуатацию новый теплый ангар на четыре самолета. Еще одним немаловажным фактором является расположение аэропорта, который находится в черте городского округа Калуга, в непосредственной близости от технопарка «Грабцево» (основной резидент – Volkswagen).

Сейчас аэродромная инфраструктура аэропорта позволяет принимать воздушные суда класса Airbus ACJ319, Boeing 737-500, Challenger-604,

Challenger-300, Falcon 2000EX, Falcon 50 и ряд других бизнес-джетов классом ниже. Таким образом, «перекрыты» основные типы бизнес-джетов, которые активно эксплуатируются на рынке.

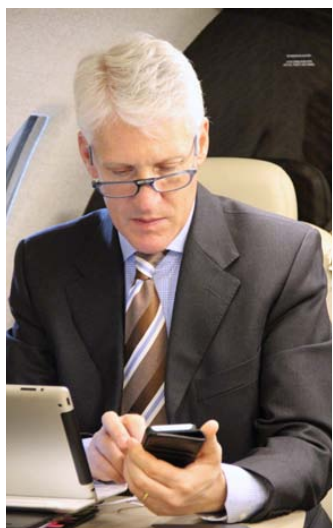
В настоящее время взлетно-посадочная полоса, которая была полностью реконструирована в 2014 году, имеет длину 2200 метров (ширина 45 м). Но уже в перспективе планируется удлинение до 2500 м. Аналогичная ситуация и с парковочными местами. Сейчас их всего четыре, но в будущем запланированы уже двадцать.

«Первые шаги для привлечения бизнес-операторов уже сделаны. Построена отдельная рулежная дорожка для самолетов деловой авиации и введен в эксплуатацию VIP-зал, удовлетворяющий самым требовательным вкусам. Еще одним конкурентным преимуществом, бесспорно, является отсутствие «пробок» на земле – быстрое и качественное обслуживание самолетов и пассажиров. В Международном аэропорту «Калуга» предусмотрена возможность вертолетной доставки пассажиров из Москвы и близлежащих областей (включена в стоимость хранения)», - резюмирует г-н Кутушев.



У Citation Latitude неплохие шансы в России

Вице-президент по продажам Textron Aviation в Европе Том Перри считает, что у нового самолета Cessna Citation Latitude достаточно хорошие шансы на российском рынке. Об этом г-н Перри рассказал BizavNews в рамках выставки Jet Expo 2015, проходившей на прошлой неделе в Москве. По его словам, в настоящее время компания очень близка к подписанию первого контракта с российским клиентом, а работа по продвижению самолета продолжится и после окончания выставки. В течение недели в интересах потенциальных клиентов самолет выполнит несколько демонстрационных полетов. Стоимость Citation Latitude составляет \$ 16,5 млн., что является весьма конкурентной ценой, при этом бизнес-джет обладает рядом преимуществ, что делает его достаточно эффективным при эксплуатации в России (г-н Перри имеет в виду возможность эксплуатации самолета с относительно коротких взлетно-посадочных полос при рабочей дальности в 5000 км). В самой Textron Aviation относят Citation Latitude к суперсреднему классу. Что же касается сертификации в России, то в Textron Aviation пока не спешат с этим процессом.



«У нас великолепные отношения с российскими авиационными регуляторами (АР МАК), и как только мы получим первого клиента процедура сертификации будет запущена. Конкретные даты мне назвать сложно, но хочу заметить, что это не займет много времени», - комментирует г-н Перри.

Также г-н Перри подчеркнул, что российский рынок бизнес-авиации действительно скорректировался. И если раньше основу парка российских владельцев составляли дальние бизнес-джеты с большими кабинами, то сейчас очевиден сдвиг в сторону суперсреднего и малого классов. «Мы обязательно этим воспользуемся и обещаем проводить «страстную» маркетинговую политику. У нас есть главный козырь – очень низкие операционные расходы, которые для Citation Latitude составляют лишь \$2500 на летный час, что, безусловно, оценят клиенты в условиях тотальной оптимизации расходов», - резюмирует г-н Перри.



Citation Latitude стал очередной новой разработкой Cessna, в которой компания использовала «антикризисный» подход к проектированию. То есть были

использованы некоторые отработанные технологии и узлы, к которым добавились новые возможности. Latitude достались некоторые узлы крыла, кормовая секция и двигатели PW306D от 12-местного Citation Sovereign+. При этом фюзеляж увеличен, и салон является на данный момент самым широким среди самолетов Cessna, причем по всей длине, а она превышает 21 фут, пассажир может встать в полный рост.

Самолет имеет экипаж из двух человек и вмещает девять пассажиров. Максимальная высота полета составляет 45000 футов (13716 м), а максимальная крейсерская скорость - 446 узлов (826 км/час). Набор высоты до 43000 футов (13106 м) занимает всего 23 минуты.

Фото: Дмитрий Петроченко

Удачный дебют в России

Бразильский авиапроизводитель Embraer продемонстрировал на российской выставке Jet Expo 2015 сразу три своих самолета – Legacy 650, Phenom 300 и Legacy 500. Но именно последняя модель привлекла особенное внимание посетителей шоу. Дебют Legacy 500 оказался действительно удачным, рассказывают в Embraer.

«Мы запустили процесс сертификации Legacy 500 в России (соответствующие документы поданы на рассмотрение в Авиационный регистр Межгосударственного авиационного комитета России), и рассчитываем уже в августе 2016 года передать клиенту первый самолет с российской регистрацией. Хотя

до этого момента несколько бизнес-джетов уже будут эксплуатироваться в интересах российских владельцев, но в зарубежных авиационных регистрах. Jet Expo 2015 наглядно показала, что самолет действительно очень интересен российской аудитории, и по итогам выставки мы имеем очень хорошие наработки», – прокомментировал BizavNews Региональный директор Embraer по продажам в СНГ и странах Балтии Николай Головизнин.

Сейчас в России и странах СНГ эксплуатируются 52 самолета Legacy 600/650, и у Legacy 500 есть все шансы увеличить эту цифру. До конца года бразильский производитель планирует передать заказчикам 25

Legacy 500, а с будущего года – ежегодно как минимум 30 самолетов.

BizavNews удалось одним из первых детально познакомиться с новым самолетом. Сразу хотелось бы отметить, что Legacy 500 стал первым бизнес-джетом Embraer среднего класса с полной электродистанционной системой управления полетом или, как ее часто называют fly-by-wire, и первым самолетом бразильского производителя с такой системой управления. Хотя двенадцатиместный самолет позиционируется как средний, размеры поперечного сечения салона скорее типичны для более высокого класса – super-midsize.

При первом знакомстве с Embraer Legacy 500 понимаешь, что джет открывает новые уровни стандартов среди «одноклассников». Самолет одинаково хорош как для пилотов, так и пассажиров. Начнем с первых. В кабине пилотов Embraer Legacy 500 демонстрирует минималистскую приборную панель и новейшую авиационную электронику Rockwell Collins Pro Line Fusion, прекрасно зарекомендовавшую себя на многих типах бизнес-джетов. Создание самолета происходило буквально с нуля, а в качестве направления были взяты требования и пожелания эксплуатантов Embraer и потенциальных покупателей. Перед пилотами находится четыре 15,1 дюймовых монитора, встроена система обработки данных о состоянии полета, высокочастотная система связи, система искусственного зрения, система графического планирования полета, комплекс для предупреждения о возможном столкновении в небе, твердотельный метеорологический локатор, а также радионавигационная система VOR/DME.



Фото: Дмитрий Петроченко

продолжение ►

В салоне Embraer Legacy 500 может разместиться до 12 пассажиров, при этом стандартная комплектация салона предусматривает установку лишь восьми пассажирских мест, однако, при необходимости производитель может переоборудовать салон, что даст возможность увеличить количество пассажиров в условиях не менее удобных, чем в случае восьмиместной комплектации. Дизайн пассажирского салона разработан производителем совместно с американской студией BMW Group Designworks USA. Клиентам доступна любая из четырех основных компоновок, при этом заказчик может потребовать отделку салона в соответствии со своими пожеланиями. Возможна и компоновка салона с лаунж-зоной с мягким трехместным диваном.

Для максимального комфорта пассажиров Embraer выбрал для пассажирского салона кресла от ведущего мирового поставщика авиационной мебели и оборудования В/Е Aerospace. Это стандартные сиденья, которые могут разворачиваться на 360 градусов и включают дополнительные опции — вибромассаж, поддержку поясничного отдела и удобную подставку для отдыха ног. Ширина каждого кресла — 67 сантиметров.

Также восемь сидений раскладываются в четыре полноценных спальных места. Еще два спальных места представляют собой раскладывающиеся диваны. Ну, а теперь о главном. Дальность полета с четырьмя пассажирами составляет 5788 километров на скорости 863 км/ч (максимальная крейсерская скорость). При этом для разбега самолету понадобится всего 1245 метров бетона, а пробег и вовсе символический — 647 метров, что делает его явным фаворитом для перелетов на аэродромы с короткими ВПП. И все это благодаря двум турбовентиляторным двигателям Honeywell HTF7500E, которые к тому же считаются

одними из самых экологичных в своем классе. Для полетов Legacy 500 доступна высота в 13716 метров. Еще один плюс — самолет очень экономичен. Так, для преодоления «первых трехсот морских миль» ему необходимо всего 702 литра авиационного керосина, шестисот — 1123 литра, ну а за тысячу миль джет съест лишь 1699 литров.

Кстати, Legacy 500 выиграл приз в номинации «Самолет года» на церемонии Corporate Jet Investor 2015. Стоимость Legacy 500 начинается от \$19995 млн., что достаточно «вкусно» для этого типа.

Американский сертификат типа на Embraer Legacy 500 был получен в ноябре 2014 года, месяц спустя одобрение было выдано EASA. Первому клиенту самолет был поставлен 10 октября 2014 года. Бизнес-джет «остался» на родине в Бразилии. Компания уже начала работы по расширению своего сборочного предприятия в Мельбурне, штат Флорида. На новых площадях производитель планирует развернуть сборку новых самолетов Legacy 500 и 450. Во второй половине 2016 года компания планирует поставить с нового завода, по крайней мере, один Legacy 500.



Фото: Дмитрий Петроченко

Реактивный кейтеринг

На фоне обилия новостей из стана производителей, многочисленных аналитических отчетов и прочей «серьезной литературы» мы немного забываем о сегментах, которые являются ярким индикатором состояния рынка. И кейтеринг – не исключение. Правда ли, что пассажиры деловой авиации стали экономить на питании? И что лучше – специализированная компания или брендированный ресторан?

В рамках московской выставки Jet Expo 2015 BizavNews удалось побеседовать с коммерческим директором компании Jet Catering **Максимом Лысовым**, который поделился своими наблюдениями о том, как изменился рынок, каковы предпочтения клиентов и насколько сильна конкуренция.



Максим, отечественный рынок авиационного кейтеринга в бизнес-авиации за последний год не особо радует нас какими-либо значимыми событиями. Сложилось такое впечатление, что этот сегмент находится в глубокой стагнации, и перспектив роста в ближайшее время не предвидится. Каково истинное положение на отечественном рынке, и что нам ожидать в будущем?

Да, ситуация на ранке кейтеринга в бизнес-авиации складывается не лучшим образом, но я бы не назвал это глубокой стагнацией. Тем не менее падение объема ощущается. И для его игроков ситуация усугубляется еще тем, что при постоянной динамике роста себестоимости продуктов, невозможно также постоянно поднимать цены на свою продукцию, чтобы не раздувать бюджеты наших постоянных заказчиков. Относительно прогнозов на будущее, очевидно, что падение продолжится хоть и не существенно, но и оно будет толчком к тому, что, скорее всего, в рынке останутся крупные и сильные игроки, для которых данное направление является дополнительным источником дохода наравне с другими направлениями бизнеса.

Анализируя активность кейтеринговых компаний за рубежом, мы в очередной раз убеждаемся, что этот бизнес при грамотных маркетинговых шагах может приносить не только прибыль, но и стать инвестиционно привлекательными. Почему в России крупные компании, так или иначе работающие в этом сегменте (деловая авиация), все чаще считают его факультативным источником бизнеса?

Изначально сам рынок бизнес-авиации в Европе крупнее российского, соответственно круг потенци-

альных заказчиков кейтеринга значительно шире и возможность наращивать объемы заказов по этому направлению позволяет выстраивать свой бизнес, не развивая дополнительные источники дохода. В дополнение, особенностью российского рынка, является также то, что основная масса наших заказчиков чаще опирается в своем выборе поставщика питания на пожелания пассажиров, которые в свою очередь предпочитают известные ресторанные бренды. Таким образом, специализированным цехам, как например Jet Catering, чаще приходится свои преимущества обозначать в рамках международных стандартов системы качества производства, строгих внутренних стандартов работы с заказчиками и обработки заказов, и гибкой ценовой политикой.

Можно ли утверждать, что главными конкурентами вашей компаний в настоящее время являются крупные рестораны, отели и т.д. (сетевые и не только), и как сделать так, чтобы клиенты не ощущали различие между брендом и реальным качеством, которое предоставляет, например, Jet Catering? Вообще, это реально в России?

Конечно, главными конкурентами нашей компании являются крупные ресторанные сети премиум-класса, развивающие данное направление, как дополнительную структуру своего бизнеса. Многолетний, опыт работы в питании для бизнес-авиации показал, что данную разницу ощущают только заказчики в лице брокеров или авиакомпаний, но как я уже упомянул в предыдущем вопросе, последнее слово остается за пассажиром. Мы не теряем надежды, что российский рынок постепенно придет к тому, что

продолжение ►

приоритетом станет в первую очередь безопасность и качество питания с профессионализмом и гибкостью поставщика.

Можно ли в реалиях отечественного рынка бизнес-перевозок говорить о создании в стране в будущем каких-либо крупных совместных предприятий, или все же этот сегмент достаточно узок или даже не интересен для долгосрочных вложений?

Действительно, данный сегмент достаточно узкий и учитывая огромное количество желающих работать в нем, инвестировать в создание крупных совместных предприятий не лучшая идея.

Составляют ли конкуренцию компаниям этого сегмента «классические» кейтеринг-фирмы, занимающиеся поставками бортового питания регулярным авиаперевозчикам?

Если бы обычные кейтеринговые службы удовлетворяли потребности рынка деловой авиации, то не возникла бы потребность в компании Jet Catering или доставке питания из ресторанов. Крупные компании, занимающиеся организацией питания для регулярных рейсов конечно знают о нашем сегменте, и конечно у них есть некое преимущество с расположением в непосредственной близости от аэропорта и доступом к борту самолета. Но вписать производство питания для бизнес-авиации в конвейерное производство для регулярных рейсов невозможно, и это потребует дополнительных инвестиций, как в производство, так и в персонал, ввиду того, что каждый заказ индивидуален и требует максимальной внимательности к самым мельчайшим деталям при производстве, оформлении и доставке.



Но вернемся к реалиям текущего года. Насколько изменилась «корзина» клиента. Можно ли говорить, что заказчики оптимизируют свои расходы, включая питание во время полета?

Наши пассажиры – люди с твердой жизненной позицией, хорошо знающие свои предпочтения. А работа брокеров в сфере услуг помогает нам учесть все пожелания и предпочтения на борту, чтобы впечатления о полете были еще более незабываемыми. Но по наблюдениям последних лет даже мужчины предпочитают выбирать для своего рациона легкую и нежирную пищу.

Ни для кого уже не секрет, что одной из статей расхода авиакомпании, на которой можно сэкономить бюджет, является кейтеринг. И мы в этом ключе стараемся идти на встречу нашим заказчикам, сохраняя свою гибкость в ценовой политике. Этим с большим оптимизмом пользуется большинство иностранных компаний не искушенных известными ресторанными брендами. Не простая экономическая ситуация заставляет российских заказчиков также смотреть в сторону экономии бюджетов, но в данном случае чаще рассматриваются коммерческие рейсы.

Какие из ваших предложений наиболее востребованы сейчас, и какие виды меню будут предложены клиентам в преддверии традиционного зимнего сезона?

Рынок и потребности устоялись, как это не покажется странным, и потребитель нуждается во вкусном, качественном питании, а не в изобилии европейских блюд, как это было раньше. Востребованной сейчас является родная нам всем русская кухня с классическими рецептами «от бабушки» :))). К зимнему сезо-

ну предполагаем запустить линейку новых десертов от собственного кондитерского цеха, а также новое фирменное блюдо от шеф-повара нашего производства, которое уверен, понравится не только всем постоянным заказчикам, но и привлечет интерес новых.

Расскажите, пожалуйста, о будущих проектах вашей компании.

На данном этапе компания Jet Catering активно

развивает работу с регионами, мы уже обзавелись рядом партнеров в других городах, регулярно обслуживающих бизнес-авиацию и предлагаем нашим заказчикам услугу организации питания в этих городах. Основным шагом в этом направлении мы видим непосредственное введение стандартов качества производства и упаковки у наших региональных партнеров. В этом мы частью нашей основной стратегии станет постоянное сопровождение наших заказчиков и обеспечение им комфортной работы в сегменте питания.

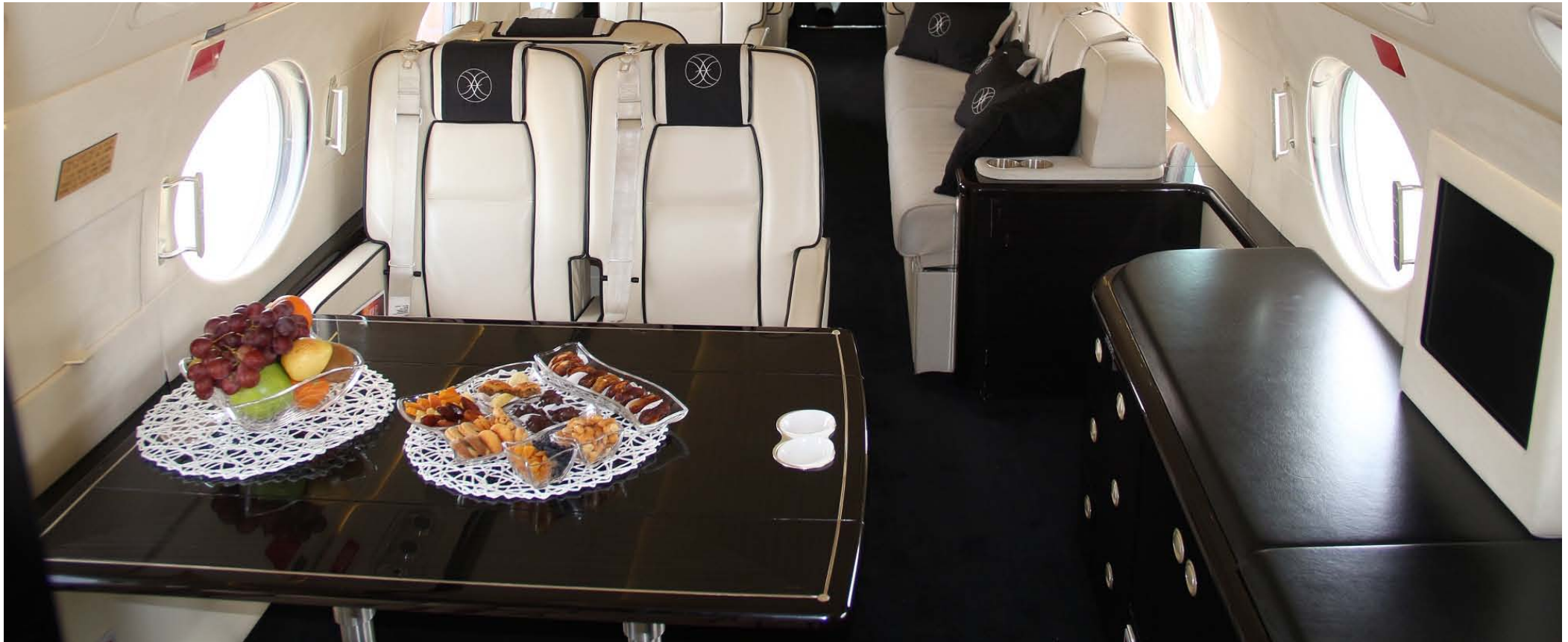


Фото: Дмитрий Петрович