



На минувшей неделе все внимание деловой авиационной общественности было приковано к Женеве, где прошла традиционная выставка EBACE-2017. И скажем честно, прошла весьма позитивно, как для продавцов, так и для покупателей. По сравнению с прошлым годом выставка была буквально пропитана атмосферой перемен, а обилие русской речи особо усиливало это приятное состояние. Неподдельный интерес к стендам отечественных компаний ярко свидетельствует о выздоровлении рынка и особой роли нашей страны в нем. Об этом говорили участники, как на официальных мероприятиях, так и в кулуарах. Да и общий фон выставки, а вернее непривычная деловая суета, еще раз доказывает наши (и не только) прогнозы о выздоровлении рынка. Посетители одинаково живо обсуждали планы крупнейших провайдеров услуг и с особым интересом присматривались к новичкам, которых в этот раз на PalExpo было предостаточно. Так что работа была у всех.

Нам еще только предстоит оценить выставку буквально разгребая массу интересных интервью и фотографий. Так что работы впереди будет много. А еще хотелось бы особо обратить внимание на статическую экспозицию выставки. В этом году на EBACE дебютировали сразу несколько производителей со своими флагманами, например Gulfstream и Textron. Да и другие компании привезли в Женеву чуть ли не все свои самолеты: от малышек класса VLJ, до роскошных BBJ. Сразу, что бросилось в глаза – статика EBACE-2017 стала намного больше и разнообразнее, чем годом ранее. Помимо самолетов производители активно анонсировали новые решения в области интерьеров, продемонстрировав ряд отличных салонов. А BizavNews получил массу позитивных эмоций и новых контактов.



Satcom Direct – двадцать лет инноваций

В рамках EBACE-2017 американская компания Satcom Direct начинает отмечать свой двадцатилетний юбилей. Мероприятия запланированы на весь текущий год

стр. 31

Comlux: об SSJ и не только...

Бренд Comlux прочно ассоциируется у клиентов бизнес-авиации с непревзойденным качеством обслуживания. Да и в самом названии – comfort and luxury – зашифрованы основные принципы, на которых строится работа компании

стр. 34

Авиация – это высокая ответственность

Страхование – крупная, но неизбежная статья расходов любой компании авиационной отрасли. Можно ли снизить эти издержки или правила этого рынка незыблемы? Об этом рассказывает финансовый директор А-Групп Ростислав Ревюк

стр. 37

О вкусном серьезно

В этот раз разговор в «Кулинарных заметках» пойдет о рынке кейтеринга, и во всех тонкостях нам поможет разобраться наш старинный партнер Jet Catering в лице коммерческого директора Евгения Панина

стр. 40

Gulfstream G650



Внуково-3 получил сертификат IS-BAH

В рамках выставки EBACE 2017 FBO «Внуково-3», оператором которого является компания VIPPORT, был торжественно вручен сертификат соответствия добровольному стандарту IBAC «International Standard for Business Aircraft Handling» (IS-BAH). Одобрение распространяется на FBO «Внуково-3» в Международном аэропорту «Внуково». Этому событию предшествовала почти полуторагодовая работа с аудиторами. В результате «Внуково-3» стал первым аэропортом в Восточной Европе, получивший сертификат IS-BAH.

Стандарт IS-BAH разработан как добровольный свод правил, включающий наилучший опыт работы наземных провайдеров деловой авиации, и является совместной программой IBAC и Национальной

ассоциации воздушного транспорта США (NATA). Данный стандарт включает систему SMS во всех аспектах деятельности FBO и базируется на структуре более раннего стандарта IS-BAO для операторов деловых самолетов.

«Это одобрение демонстрирует, что FBO «Внуково-3» имеет четкие обязательства по безопасности бизнес-авиации на земле и выходит за рамки того, что требуется по обязательным документам», - прокомментировал BizavNews генеральный директор VIPPORT Игорь Мудрик.

VIPPORT работает на рынке с декабря 2004 года и является оператором по организации наземного обслуживания бизнес-авиации в аэропорту Внуково.



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

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

Коллективный опыт на страже рынка

Запущена B2B платформа JetsReview.com, позволяющая участникам рынка обмениваться опытом и отзывами друг о друге. Теперь любой участник рынка может оставить оценку и поделиться со всем рынком бизнес-авиации своим опытом работы с тем или иным брокером, оператором и его самолетом.

До сегодняшнего дня единственными данными, на которые мог опереться брокер при выборе оператора были цена и личный опыт и зачастую приходилось подтверждать рейс незнакомому оператору на свой страх и риск. Теперь же при бронировании брокер может увидеть реальные отзывы об операторе и оценку его деятельности по таким параметрам как оперативность ответа, профессионализм, пунктуальность, соотношение цена-качество и т.д.



При выборе самолета брокер может опираться на такие параметры как чистота салона, качество интерьера, качество работы экипажа и другие.

Операторы частных самолетов тоже сталкиваются со сложностями при получении запросов от брокеров, которых они не знают. Решением этой проблемы должен стать сайт JetsReview.com.

Оценка брокеров проводится по таким параметрам как профессионализм, кредитоспособность, своевременность платежей, способность помочь оператору в сложных ситуациях и т.д.

Конечно, не все захотят делиться негативными отзывами, учитывая, что с партнером еще нужно будет работать. Для этого отзыв разделяется на 2 части: оценка по параметрам и сам текстовый отзыв. Оценка по параметрам является анонимной, а при наличии текстового отзыва, он будет публиковаться вместе с оценкой.

Таким образом, оценка по отдельным параметрам и общий балл будут наиболее релевантным показателем репутации оператора.

Для борьбы с накрутками и недобросовестными отзывами будет использоваться продуманная системы защиты. Это сделает систему максимально благонадежной.

Сайт JetsReview.com призван объединить участников рынка в их стремлении делать свою работу лучше и увеличить прозрачность и взаимное доверие. Разработчики надеются, что этот сайт станет полезным инструментом в ежедневной работе игроков рынка по всему миру.


GROUP

FBO SHEREMETYEVO
FBO PULKOVO



ПОЛНЫЙ КОМПЛЕКС УСЛУГ

ЕДИНЫЙ ЦЕНТР ПРОДАЖ

+7 (495) 981 38 26

Шереметьево & Пулково

<ul style="list-style-type: none"> ▪ Терминалы бизнес-авиации ▪ Хранение воздушных судов ▪ Наземное обслуживание 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Обеспечение полетов ▪ Вертолетный трансфер в аэропорт
---	--

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.

Bombardier презентует новый салон для Global 5000 и 6000

В рамках выставки EBACE 2017 канадский авиапроизводитель Bombardier впервые продемонстрировал новый салон Premier для бизнес-джетов Global 5000 и Global 6000. BizavNews оценил оригинальные решения. Вдвойне приятно, что с бизнес-джетом можно было лично познакомиться прямо на статической площадке.

Premier, уже доступный для самолетов Global 5000 и Global 6000, оснащен смелым и свежим современным интерьером, возводящим изысканность салона на новый уровень, обеспечивая превосходную общность дизайна всей линейки самолетов Bombardier. Дизайнеры нового салона черпали свое вдохновение в первоклассном оформлении автомобильных интерьеров премиального сегмента, а также вдохновлялись простором, комфортом и функциональностью салонов самолетов серии Global 7000 и Global 8000.



«Комфорт и изысканность салона являются главными приоритетами для наших клиентов. Самолеты Global уже занимают лидерские позиции на рынке, обладая потрясающим интерьером салона, а презентация нового салона Premier наглядно демонстрирует наше стремление оставаться на лидирующих позициях по всей линейке нашей продукции», - прокомментировал BizavNews Дэвид Колил, президент Bombardier Business Aircraft.

Среди особенностей нового салона можно выделить стильные кресла и элегантные боковые выступы. Данные элементы усиливают ощущение эстетики аккуратного дизайна в салоне, который является самым широким и комфортабельным в своем классе. Благодаря безупречным линиям и безукоризненной ручной отделке, дизайн новых кресел предлагает улучшенные эргономические решения, такие как более высокие подлокотники, рельефные спинки требуемой формы и ясные, четкие линии на всей поверхности кресел.

Проведена оптимизация и модернизация бортовой кухни с целью ее доведения до современной формы; для бортовой кухни и уборных доступны великолепные напольные покрытия, выполненные из твердых пород древесины и камня. Изысканность салона возводится на еще более высокий уровень благодаря непревзойденной функциональности салона самолетов семейства Global, включающей в себя самое быстрое бортовое Wi-Fi соединение и самую надежную и интуитивно понятную систему управления салоном. И наконец, усовершенствованная и уникальная конструкция крыльев самолетов Bombardier семейства Global гарантирует пассажирам спокойный и плавный полет.

Нам доверяют



SkyClean

профессиональный
авиационный
клининг

ШЕРЕМЕТЬЕВО • ДОМОДЕДОВО • ОСТАФЬЕВО

Embraer расширяет техподдержку

Embraer Executive Jets объявила о назначении JF Service в качестве своего нового авторизованного сервисного центра в России для Legacy 450 и 500. Московская компания будет поддерживать операторов среднеразмерных бизнес-джетов Embraer с российской и европейской регистрациями.

Это партнерство стало следствием роста флота бизнес-джетов Embraer в регионе. В настоящее время более 220 деловых самолетов бразильского производителя базируются в Европе и Африке, к тому же Embraer недавно поставил первый Legacy 500 к российскому заказчику.

Компания также сообщила, что сервисная станция

Embraer Executive Jet в парижском Ле Бурже получила сертификат FAA Part 145. Это одобрение позволяет проводить линейные проверки, а также плановое и внеплановое техническое обслуживание всей линейки бизнес-джетов Embraer, зарегистрированных в США. Техцентр Embraer в Ле Бурже имеет 15 сертификатов от авиационных властей со всего мира.

В настоящее время 700-ми клиентами из более чем 70 стран мира эксплуатируется более 1100 бизнес-джетов Embraer. Поддержка этого флота осуществляется в сети Embraer Executive Jets, состоящей из более чем 70 собственных и авторизованных сервисных центров.



**MEET THE WORLD'S
MOST-DELIVERED
BUSINESS JET**

Rethink Convention. **EMBRAER**
Executive Jets

EmbraerExecutiveJets.com

TAG Aviation уходит из Испании

TAG Aviation Europe объявила о решении завершить работу на испанском рынке. Этот шаг идет в русле более глобального решения по консолидации деятельности компании в условиях ограниченного количества стратегических сертификатов эксплуатанта (АОС).

Хотя TAG Aviation планировала вести бизнес в Испании на протяжении многих лет, спад в испанской экономике, в сочетании с негибкостью регуляторов, ускорили решение компании о прекращении деятельности в стране и направлении своих ресурсов на растущие рынки в других странах.

Дэниел Крист, генеральный директор компании TAG Aviation Europe, отметил, что решение покинуть Испанию было очень трудным, но добавил, что ограниченный рынок бизнес-авиации в Испании больше не оправдывает затраты на поддержку местного сертификата АОС, особенно при более благоприятных возможностях, доступных TAG.

Г-н Крист также добавил, что существующим клиентам будут предложена возможность перевести свои самолеты под другой сертификат АОС TAG Europe, и что компания приложит усилия, чтобы перевести сотрудников TAG Aviation Spain в другие европейские подразделения компании.





FBO RIGA
A part of Flight Consulting Group



**Ангарное хранение самолетов
по разумной цене**

www.riga.aero

G500 штампует рекорды

Gulfstream Aerospace сообщает об очередных рекордах своего нового бизнес-джета G500. Полностью оборудованный самолет совершил перелет из Саванны в Париж, преодолев расстояние в 3788 морских миль/7015 км за 7 часов 40 минут со средней скоростью 0,90 Маха.

А в ознаменование 90-й годовщины первого беспосадочного трансатлантического полета Чарльза Линдберга 21 мая 1927 года, этот же борт выполнил перелет из Нью-Йорка во все тот же Париж. Самолет пролетел 3,166 морских миль/5863 км за 6 часов 21 минуту, со средней скоростью 0,90 Маха.

Ранее G500 совершил самый длительный испытательный полет, проведя в воздухе 10 часов. Самолет

взлетел из Саванны, долетел до Тихого океана, вернулся в 300 милях западнее Сан-Франциско после чего возвратился обратно. «Полет длился 10 часов и 6 минут, и в нем самолет преодолел 4808 морских миль», - комментируют в Gulfstream.

Между тем, программа летных испытаний G500 компании Gulfstream Aerospace плавно подходит к завершению. Как отмечают представители компании пять летных прототипов (включая полностью оборудованный самолет) выполнили более 600 испытательных полетов, проведя в воздухе свыше 2750 часов. Как ранее анонсировали в Gulfstream Aerospace, получение сертификата типа для G500 планируется на 2017 год, а начало поставок заказчикам — на четвертый квартал 2017 года, опережая график.



Gulfstream

SILK WAY BUSINESS AVIATION

Представляем совершенно новый

G650

Jetex открывает первое FBO в Италии

Провайдер по обслуживанию рейсов деловой авиации Jetex Flight Support (Jetex) сообщает об открытии своего первого итальянского FBO в римском аэропорту Ciampino - G. B. Pastine International Airport (CIA/LIRA). Новый комплекс площадью в 1800 кв.м. полностью введут в эксплуатацию во второй половине текущего года. Как отмечают представители компании, это первый шаг по выходу Jetex на итальянский рынок и дальнейшему расширению европейской сети Jetex, которая охватывает Францию, Ирландию, Испанию и Украину.

По словам генерального директора и президента компании Аделя Мардини, Ciampino входит в десятку самых загруженных аэропортов Европы с большим потенциалом для развития деловой авиации.

Ежедневный деловой трафик вплотную приблизился к отметке в 25 рейсов, «с хорошим прогнозом на ближайшие два года» (необходимо понимать, что главный аэропорт Рима — Международный аэропорт Рим-Фьюмичино имени Леонардо да Винчи). В будущем компания планирует «выйти» на Милан и ряд других итальянских аэропортов.

Jetex Flight Support была создана в 2005 году в Дубай. В настоящее время компания работает в различных сегментах обеспечения услуг бизнес-авиации: наземное обслуживание, топливообеспечение, планирование рейсов, консалтинг и другие услуги. Офисы Jetex Flight Support расположены по всему миру — Дубай, Пекин, Париж, Шеннон и Киев.



**ВОЗДУШНЫЕ
ВОРОТА МОСКВЫ**
VIP GATEWAY TO MOSCOW



Началось серийное производство Pilatus PC-24

Pilatus Aircraft приступил к серийному производству своего нового бизнес-джета PC-24. Первые два самолета находятся в цехе окончательной сборки в разной степени готовности, сообщили BizavNews в компании. Одна из машин уже полностью собрана и покрашена в цвета заказчика и ближайшее время на ней будут смонтированы крылья и силовая установка. Еще несколько машин находятся на разных стадиях сборки.

Также в компании сообщили, что три летных прототипа Pilatus PC-24 в рамках сертификационных полетов выполнили 950 рейсов и провели в воздухе 1525 часов. Сертификация самолета намечена на четвертый квартал текущего года, после чего сразу же запланированы поставки первой партии (84 машины), которые были законтрактованы в 2014 году.

Возможно, что на проходящей в эти дни выставки EBACE-2017 Pilatus Aircraft вновь откроет окно заявок на самолеты, которые будут доступны заказчикам после 2019 года. Сейчас Pilatus Aircraft обеспечен производством PC-24 на три года.

Напомним, что на майской выставке EBACE-2014 Pilatus Aircraft открыл прием заказов на PC-24, стоимостью \$8,9 млн. По сообщению производителя, в течение первых двух дней работы выставки портфель заказов пополнился на 84 самолета. Таким образом, все слоты на поставку PC-24, запланированные между началом поставок в 2017 году и до конца 2019, были проданы. Продажи осуществлялись на основе обязательных договоров и невозмещаемых депозитов, и все заказчики бизнес-джета взяли на себя такие обязательства.



PILATUS

PILATUS PC-12NG
обновленная модель 2016 года

528 км/ч	3417 км
Максимальная скорость	Максимальная дальность

NESTEROV AVIATION

Авторизированный центр продаж Pilatus PC-12
sales@nesterovavia.com www.nesterovavia.aero

Satcom Direct подписала договор с Air Alsie

Компания Satcom Direct (SD), поставщик решений в сфере спутниковой связи, объявила на выставке EBACE (Стенд S80) о подписании эксклюзивного соглашения с Air Alsie – датской компанией, управляющей чартерным и флотом. Соглашение впервые ознаменовало установление партнерских отношений между двумя компаниями, и позиционирует SD как единый источник широкого спектра услуг связи для всего парка воздушных судов Air Alsie.

Соглашение предусматривает, что SD будет обеспечивать услуги голосовой связи и передачи данных, а также функциональные возможности связи для кабины экипажа в парке воздушных судов компании. Кроме того, решения для будущих поставок Air Alsie, в том числе Jet ConneX от Inmarsat, будут предоставлены Satcom Direct.

В дополнение к этому, SD будет поддерживать программу обновления роутера для самолетов Falcon, заменяя существующее оборудование на SDR, что позволит повысить функциональность и эффективность управления сетями Wi-Fi в салоне. Аппаратное решение SD предоставляет доступ к разнообразным услугам SD, в том числе GlobalVT, сервису для выполнения звонков в полете с собственного смартфона.

Air Alsie управляет одним из крупнейших в Европе парком воздушных судов, в который входят Gulfstream, Hawker, Citation, два ATR72-500, а также флот из 14 самолетов Dassault Falcon, восемь из которых Falcon 7X – это крупнейший в Европе парк Dassault Falcon. В парк Air Alsie также входят флагманы Dassault и Gulfstream – Falcon 8X и G650ER.

«Наш разнообразный парк воздушных судов требует

сотрудничества с компанией, которая может создавать и адаптировать свой ассортимент продуктов для различных требований, от самых легкиз до самых больших самолетов, по всему миру», - поясняет Том Карстенсен из компании Air Alsie. «Вот почему мы выбрали SD в качестве нашего поставщика».

«Сейчас, когда мы отмечаем двадцатилетний юбилей компании, заключение этого соглашения с одним из ведущих европейских операторов деловой авиации служит подтверждением того, насколько наш подход к разработке индивидуальных пакетов связи, ориентированных на клиентов, создает эффективные услуги. Мы гордимся тем, что можем предоставить все необходимое для выполнения задач Air Alsie, опираясь на нашу глобальную сеть клиентской поддержки», - подчеркнул управляющий директор SD в регионе EMEA Майкл Скоу Кристенсен.



Первый международный турнир по футболу в бизнес-авиации завершился

23 мая в Женеве состоялся первый в истории международный кубок по футболу среди представителей деловой авиации, организованный под эгидой Jet Friends Club, неформального товарищеского объединения всех профессионалов отрасли. Игры прошли под открытым небом на прекрасном газоне стадиона Vaudagne в Мерене, рядом с международным аэропортом Женевы.

В упорной борьбе победила команда Caramba, представляющая сборную специалистов различных компаний из целого ряда стран. Турнир завершился церемонией вручения первого кубка ИВАФС победителям и веселой бургер-вечеринкой, где неформаль-

но пообщаться могли все игроки и их болельщики.

Jet Friends Club уверен, что этим ярким и захватывающим душу каждого любителя футбола, которых немало среди профессионалов индустрии, положено начало новой замечательной традиции в формате встреч на EBACE, и что в следующем году команд-участниц будет еще больше, и турнир приобретет еще больший масштаб!

Jet Friends Club уже сейчас ждет заявки от команд на следующий год, а с фотоотчетом прошедшего турнира можно будет ознакомиться вскоре на страничке турнира в Facebook.



10 августа 2017
Юрмала, Латвия
**БАЛТИЙСКИЙ ФОРУМ
ДЕЛОВОЙ АВИАЦИИ**

10 August 2017
Jurmala, Latvia
**BALTIC BUSINESS
AVIATION FORUM**

www.bbaf.aero

«Меридиан» в центре внимания IBAC

Как ранее писал BizavNews, в марте 2017 года авиакомпания «Меридиан», первая среди российских операторов получила сертификат соответствия требованиям международного стандарта для операторов деловой авиации (IS-BAO) наивысшего, 3 уровня. В рамках прошедшей на этой неделе в Женеве выставки EBACE 2017 Генеральный директор Международного совета деловой авиации (IBAC) Курт Эдвардс поздравил компании, обладающие сертификатом IS-BAO Stage III более 10 лет. Отдельно он особо отметил авиакомпанию «Меридиан», которая первой в России получила сертификат IS-BAO наивысшего, третьего уровня.

Генеральный директор авиакомпании «Меридиан» Владимир Лапинский рассказал BizavNews о том, как велась подготовительная работа.

«Во время проведения аудита на получение сертификата IS-BAO третьего уровня, состояние безопасности оценивается не только с помощью проверки докумен-



тов, но и в процессе интервьюирования персонала. К любому сотруднику могут подойти и спросить, например, когда он крайний раз самостоятельно сообщал о своих ошибках руководству, когда присутствовал на встрече по обсуждению безопасности и так далее. Цель интервью — проверить, является ли обеспечение высочайшего уровня безопасности основой работы каждого сотрудника. Чтобы подготовить персонал к такого рода проверке, невозможно заучить с ними правильные ответы на вопросы, необходим системный подход к обучению, регулярный внутренний аудит и внутренние инспекционные проверки. Сегодня у нас работает команда ответственных сотрудников, на которых можно полностью положиться, это результат многолетней и планомерной работы с персоналом», - комментирует Владимир Лапинский.

В ходе проверки аудиторы организации IBAC изучили уровень риск-менеджмента авиакомпании «Меридиан», провели полную экспертизу внутренней документации: протоколов, актов, чек-листов, а также изучили результаты проверок, выполненных государственными органами, и провели осмотр воздушных судов.

«За 5 лет с начала подготовки к первому аудиту IBAC мы, ориентируясь на международные стандарты, повысили эффективность всех системообразующих процессов нашей компании. За этот период мы смогли интегрировать в ежедневную деятельность авиакомпании такие инструменты как система управления рисками, система добровольных сообщений, управление изменениями, наладить непрерывную подготовку по вопросам обеспечения безопасности полетов и выстроить эффективную «обратную связь» со всеми работниками авиакомпании», - резюмирует Владимир Лапинский.





КОГДА ВЫБИРАЮТ – ВЫБИРАЮТ НАС

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







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

Всероссийские планы

Оператор национальной сети вертолетных центров Хелипорты России с 1 по 3 июня представит на ПМЭФ масштабный инвестиционно-инфраструктурный проект развития авиации общего назначения и вертолетного сообщения в России, предусматривающий строительство сети вертолетных центров различного формата в субъектах Федерации.

В рамках Петербургского форума пройдет выставка SPIEF Investment & Business Expo на которой впервые будут продемонстрированы три типа многофункциональных вертолетных центров, спроектированных специально для регионов России.

Будут представлены решения по использованию вертолетной техники для авиационных работ в агропромышленном комплексе, горнорудной и нефтегазовой промышленности, электроэнергетике, сфере обеспечения правопорядка, экстренной медицинской эвакуации, поиска и спасения. Вертолетная техника будет представлена многофункциональным вертолетом Airbus Helicopters H130 (Eurocopter EC130 T2).

На стенде группы компаний Хелипорты России в конгрессно-выставочном центре Экспофорум также можно будет узнать о деятельности авиакомпании Хелипорт - первой в России вертолетной авиакомпании, сертифицированной Федеральным агентством воздушного транспорта для осуществления коммерческих перевозок пассажиров на легких вертолетах и объединяющего частных владельцев вертолетов поисково-спасательного отряда Ангел, успешно функционирующего на базе вертолетного центра Хелипорт Москва в постоянном взаимодействии с экстренными оперативными службами Москвы и Московской области.

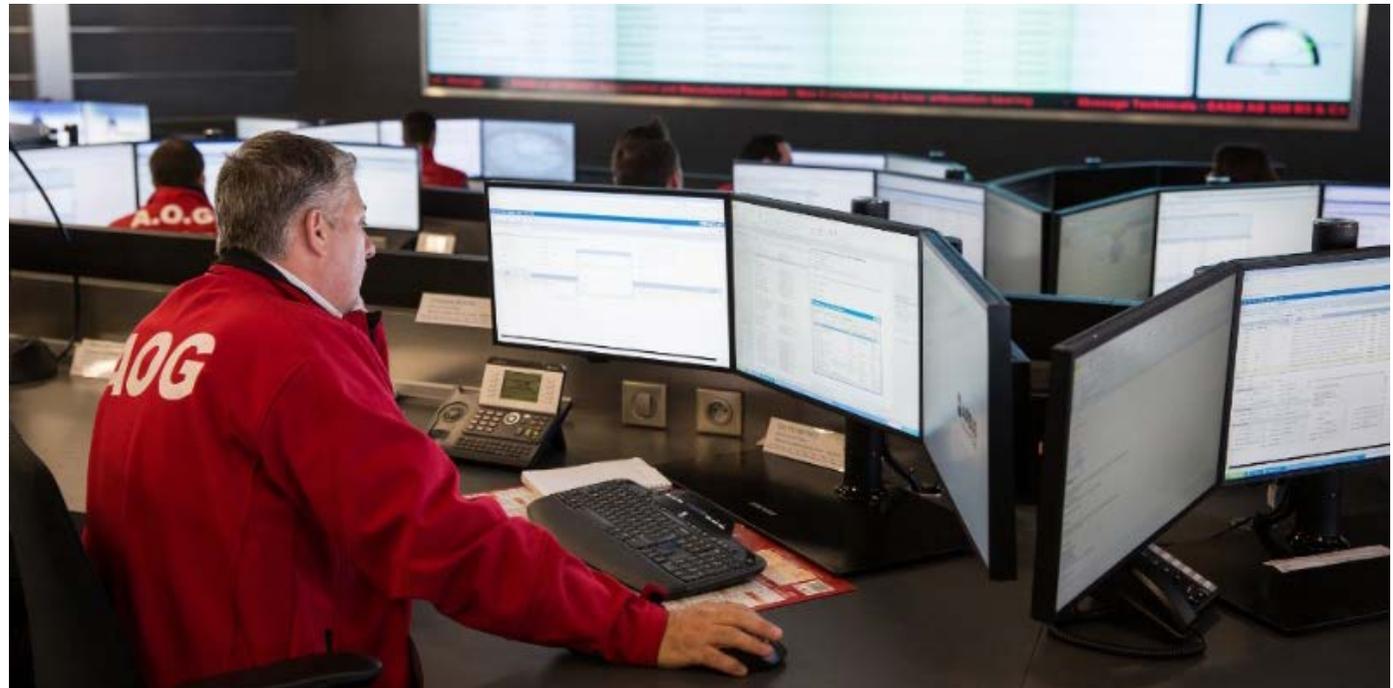
Airbus Helicopters зафиксировала цены на поставку запчастей в России

В рамках выставки HeliRussia 2017 компания Airbus Helicopters объявила о внедрении новой ценовой политики по поставке запасных частей и компонентов в Россию. Для плановых заказов на сумму более 15 000 евро стоимость доставки будет фиксированной и составит 5% от стоимости изделия на условиях Ex-Works завода Airbus Helicopters до российского НДС и с учетом таможенных пошлин.

«Значительные объемы поставок запасных частей и компонентов в Россию позволяют нам распределить расходы на доставку на весь объем импорта и предложить беспрецедентно низкую стоимость поставки», - поясняет Микаэль Перу (Mickael Peru), вице-президент Airbus Helicopters в Восточной Европе, России и странах СНГ. «Эта ценовая политика снизит расходы

российских заказчиков на обслуживание вертолетов Airbus Helicopters в России и поможет им заблаговременно планировать закупки. Мы рассчитываем, что эта простая и прозрачная система ценообразования также привлечет новых клиентов».

За более чем 20 лет работы на российском рынке компания Airbus Helicopters Vostok накопила богатый опыт ввоза комплектующих как в рамках режима простого импорта, так и согласно популярной во всем мире схеме стандартной замены. Масштаб заказов запасных частей для парка вертолетов Airbus Helicopters в России позволяет группировать поставки и, таким образом, сокращать транспортные расходы, перераспределяя их в соответствии с годовым объемом.



NetJets увеличивает продажи

Доходы в первом квартале 2017 года долевого оператора NetJets выросли на 19%. По сообщению материнской компании Berkshire Hathaway, это произошло благодаря увеличению продаж долей воздушных судов и «в меньшей степени» увеличению доходов от возмещения косвенных затрат, а также росту налета на 2%. Квартальный доход дивизиона услуг, в который входит среди нескольких других неавиационных компаний, таких как Dairy Queen, NetJets и FlightSafety International, увеличился на \$256 млн. или на 11%, до \$ 2,617 млрд.

Прибыль в первом квартале 2017 г. подразделения услуг выросла на \$35 млн., до \$260 млн., по сравнению с годом ранее. «Увеличение прибыли в основном связано с увеличением прибыли в NetJets и ТТИ (производителя электромеханических компонентов), которая частично компенсировалась более низкими доходами от медиа-бизнеса и FlightSafety», - сообщается в отчете Berkshire.

В 2016 году NetJets показала несколько более низкий уровень продаж по сравнению с 2015 годом, но операционная прибыль оператора увеличилась на 19%. Этого удалось добиться «в основном за счет снижения расходов по договорам субподряда и снижения затрат от обесценивания самолетов и базирования, но что частично нивелировано увеличением амортизации и расходов на реструктуризацию и снижение рентабельности от продаж самолетов».



GlobeAir «оформила» партнерские отношения с London City Airport

Базирующийся в Линце (Австрия) бизнес-оператор GlobeAir подписал договор с London City Airport, в соответствии с которым австрийская компания сможет осуществлять полеты на льготных условиях. Впрочем, детали договора стороны не комментируют. В 2016 году в London City Airport было обслужено более 3800 самолетов бизнес-авиации, с приходом GlobeAir, которая специализируется на услугах авиатакси, это цифра, согласно прогнозам партнеров, вырастит на 10-12%.

«London City Airport является единственным столичным аэропортом, который расположен в самом центре города, ближе всего к деловым районам. Именно этим фактором мы и воспользуемся для привлечения деловых путешественников. Согласно нашему анализу, в марте 2017 года в крупнейших

аэропортах Лондона было выполнено более 3700 рейсов бизнес-авиации, что на 11% больше, чем годом ранее. За первый квартал 2017 года было совершено более 10000 рейсов, что на 9,3% больше, чем в первом квартале 2016 года. Поэтому наш выбор Лондона в качестве стратегического пункта назначения вполне оправдан», - комментирует Бернхард Фрагнер, генеральный директор GlobeAir.

В прошлом году GlobeAir выполнила 492 рейса в столицу Великобритании., что на 34% больше, чем показатели предыдущего года.

В целом же GlobeAir чувствует себя на европейском рынке весьма комфортно. За 12 месяцев прошлого года оборот и прибыль компании увеличилась на 20%, и составили €21,3 млн. и €780 тыс. соответственно.



DC Aviation получила награду

DC Aviation была вновь награждена за ее непревзойденные стандарты безопасности. В рамках европейского конгресса бизнес-авиации, проходившего в этом году, Европейская ассоциация бизнес-авиации (ЕБАА) удостоила DC Aviation награды Diamond Safety of Flight Award 2017 за 100 тысяч часов безаварийного полета.

Компания DC Aviation, одна из крупнейших эксплуатантов деловых самолетов в Германии и ведущих в Европе, была вновь удостоена награды за ее высокие стандарты безопасности. В этом году на европейском конгрессе бизнес-авиации (ЕВАСЕ) Европейская ассоциация бизнес-авиации (ЕБАА) присвоила DC Aviation награду 2017 Diamond Safety of Flight Award за более чем 100.000 часов безаварийного полета. DC Aviation относится к узкому кругу эксплуатантов, которые когда-либо были удостоены этой награды.

«Мы стремимся к достижению высочайшего уровня безопасности. Именно это мы ставим в основу нашей деятельности. Это является ядром и сутью корпоративной философии», - отметил Михаэль Кун, генеральный директор DC Aviation.

Еще в 2007 году DC Aviation подняла планку требований по безопасности в области бизнес-авиации на уровень авиакомпаний линейной авиации. В то время единственная компания в области бизнес-авиации в Германии и одна из четырех в мире, DC Aviation прошла аттестацию по авиационной безопасности – IATA Operational Safety Audit (IOSA). DC Aviation и сегодня соответствует этим высоким стандартам и подвергается регулярным независимым проверкам по соблюдению требований безопасности.

DC Aviation пополняет свой парк дальнемагистральных самолетов

DC Aviation со штаб-квартирой в Штутгарте пополнила во втором квартале свой парк воздушных судов двумя дальнемагистральными самолетами производства Gulfstream и Bombardier.

С приобретением Gulfstream G650 DC Aviation расширяет свои возможности по перевозкам на сверхдальние расстояния. Данный самолет предлагает наиболее вместимый и комфортабельный салон в своем классе и отличается необычайно большой дальностью полета, которая достигает 12964 км, благодаря высокой крейсерской скорости и применению ряда инновационных решений. Время, затрачиваемое на перелет по таким маршрутам как Нью-Йорк - Токио сокращается почти на час, по сравнению с перелетами на бизнес-самолетах подобного класса. Gulfstream G650, базирующийся в Штутгарте, принадлежит к

парку воздушных судов DC Aviation, предназначенных для сдачи в аренду.

Еще один дальнемагистральный самолет типа Global 5000 дополнит парк воздушных судов DC Aviation, базирующийся в Дубае. Этот самолет производства Bombardier принадлежит к элите бизнес-самолетов, используемых для корпоративных целей. Благодаря допуску для захода на посадку по крутой глиссаде станет возможным выполнение полетов на Global 5000 в такие аэропорты, как Лондон-Сити или Аспен.

DC Aviation эксплуатирует один из самых крупных и современных парков самолетов бизнес-класса и обладает непревзойденным опытом в обслуживании и менеджменте различных типов воздушных судов.



Air Hamburg приобретает Legacy 650E

Немецкий бизнес-оператор Air Hamburg в рамках выставки EBACE 2017 заключил контракт с Embraer Executive Jets на поставку трех самолетов Legacy 650E. Как рассказали BizavNews в Embraer Executive Jets, сделка оценена в \$77,7 млн., а первые поставки запланированы на третий квартал текущего года.

В ноябре прошлого года Embraer представил новую версию своего бизнес-джета Legacy 650. Обновленный Legacy 650E призван повысить привлекательность продукции компании в этом конкурентном сегменте бизнес-джетов.

Legacy 650E получил множество функций, в том числе систему синтетического технического зрения и автомат тяги в стандарте, обновленный интерьер пассажирского салона с тремя зонами и системой развлечений с Full HD экраном. Также производитель установил на обновленный бизнес-джет беспрецедентную гарантию 10 лет или 10000 летных часов. «Как свидетельство нашей уверенности в надежности и почти идеальной готовности к вылету Legacy 650, этот обновленный самолет получил самый продолжительный гарантийный период в отрасли деловой авиации», - комментирует бразильский производитель.

В кабине экипажа Legacy 650E установлена авионика Honeywell Primus Elite, а также имеется два iPad с держателями.

В настоящее время Air Hamburg крупнейший европейский оператор самолетов Embraer. В его парке 11 бизнес-джетов: восемь Legacy 600/650, один Legacy 500 и два Phenom 300.

Airbus Corporate Jets начинает продажу модели ACJ330neo

Airbus Corporate Jets объявил о начале продаж бизнес-джета ACJ330neo. Самолет сделан на базе пассажирского A330neo, который представляет собой ремоторизованную версию A330, оснащенную новым пассажирским салоном. ACJ330neo сможет выполнять полет с 25 пассажирами на дальность до 17400 км, что эквивалентно 20 часам полета.

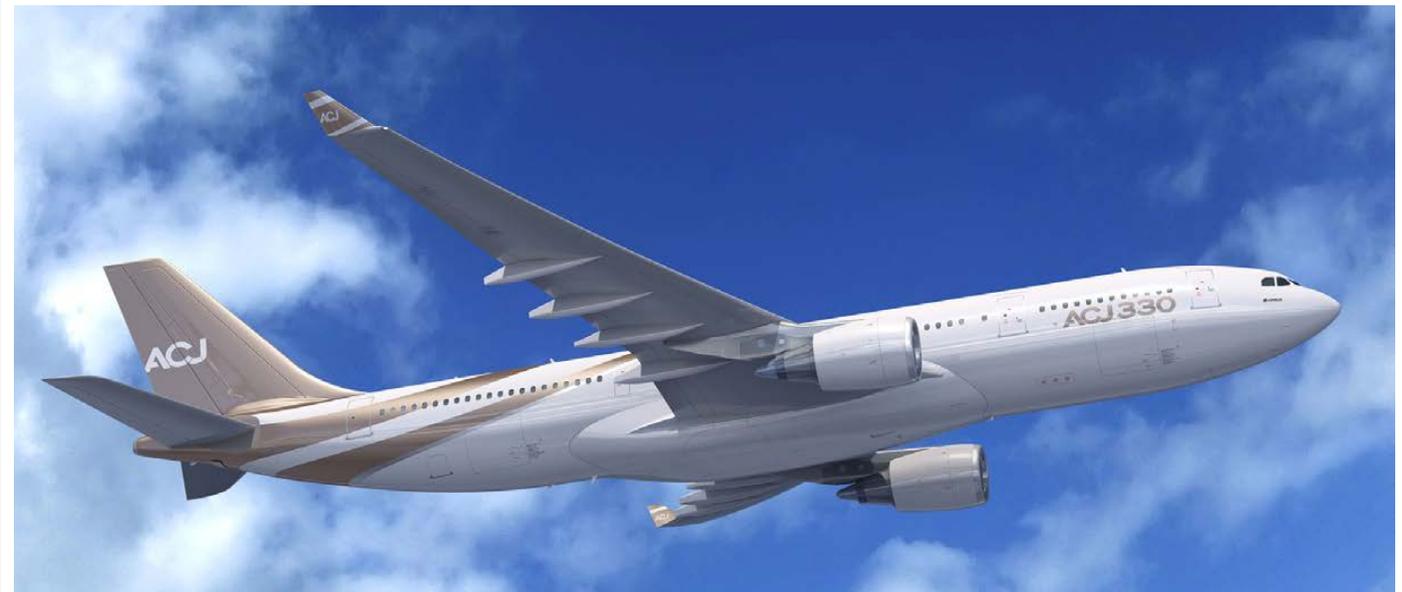
«ACJ330neo станет наилучшим выбором для перевозки больших делегаций и правительственных структур. Этот самолет представляет собой удивительное сочетание современного дизайна, высокой надежности и отличной экономики», - отметил коммерческий директор Airbus Джон Лихи.

Благодаря просторному салону, в ACJ330neo можно установить большие конференц-залы, просторные гостиные, спальные комнаты, несколько рабочих кабинетов и ванных комнат. Весь интерьер можно

полностью кастомизировать под потребности заказчика. Специалисты Airbus обладают всеми необходимыми компетенциями по вопросам установки разнообразных вариантов пассажирского салона: компания поставила заказчикам уже более 70 самолетов с «салонами под ключ».

A330neo оснащен двигателями Rolls-Royce Trent 7000, он также имеет увеличенный взлетно-посадочный вес и большую дальность полета. Самолет оборудован улучшенной системой навигации (OANS) и системой предотвращения выкатывания за пределы ВПП (ROPS). A330neo унифицирован с семейством A330/A340 в части пилотирования. По желанию заказчика, в самолете можно установить head-up дисплеи.

В общей сложности в мире эксплуатируется свыше 180 деловых самолетов Airbus.



Cirrus Vision Jet сертифицирован EASA | Nextant входит в большой сегмент

Cirrus Aircraft получил сертификат типа EASA на свой однодвигательный реактивный самолет Vision Jet SF50. Также производитель объявил о первой поставке нового бизнес-джета европейскому клиенту.

«Одобрение EASA сертификата типа Vision Jet открывает путь для начала поставок самолетов в Европу и продолжает продвигать продукцию Cirrus Aircraft на новые рынки», - прокомментировал президент Cirrus Innovation & Operations Пэт Уоддик. «И нет лучшего места отпраздновать это достижение, чем на выставке EBACE у первого Vision Jet, поставленного в Европу».

Cirrus Aircraft сообщила о получении сертификата типа FAA на свой сверхлегкий бизнес-джет Vision Jet в октябре прошлого года на выставке NBAA-2016, а первая поставка осуществлена в декабре. Самолет также уже имеет одобрение авиавластей Австралии.

По мнению компании, долгожданное одобрение EASA на выполнение коммерческих полетов одномоторных турбинных самолетов по приборам ночью и в сложных метеоусловиях (SET-IMC) поможет продвижению самолета на европейском рынке.

Бизнес-джет оснащен одним двигателем Williams FJ-33-5A с FADEC. Он способен развивать максимальную скорость полета в 610 км/ч. При этом практическая дальность перелета самолета равна 1850 км, а максимальная высота полета составляет 7600 метров. Самолет поставляется в компоновке, рассчитанной на перевозку семи пассажиров, как подчеркивают в компании – пяти взрослых и двух детей, что делает его по настоящему семейным.

В настоящее время Cirrus имеет в портфеле заказов около 600 Vision Jet.

Компания Nextant Aerospace сделала свой первый шаг в рынок бизнес-джетов с большим салоном. Производитель восстановленных самолетов на выставке EBACE 2017 запустил совместно с Rockwell Collins и Bombardier проект модернизации бизнес-джетов Bombardier Challenger 604.

Бизнес-джет, названный 604XT, является третьим самолетом в линейке Nextant, в которую также входят реактивный 400XTi на базе Hawker 400A/XP и двухмоторный турбовинтовой G90XT, созданный на основе Beechcraft King Air C90.

604XT оснащен интегрированной авионикой Rockwell Collins Pro Line Fusion, которая заменяет оригинальную Pro Line 4, а также имеет ряд улучшений пассажирского салона. Сертификация обновления запланирована на июнь 2018 года.

«В течение последних трех лет мы оценивали воз-

можности рынка бизнес-джетов с большим салоном», - сказал исполнительный вице-президент Nextant Джей Хеаблайн на выставке EBACE 2017. «Challenger 604 является проверенной платформой с исключительным салоном, который отвечает всем нашим критериям отбора для программы восстановительного производства».

Новое обновление бортового оборудования будет включать целый ряд преимуществ по сравнению с оригинальной авионикой. Новое оборудование имеет три дисплея большого формата, сенсорные интерактивные карты с просмотром маршрута, систему синтетического видения высокого разрешения, метеорадар и поиск шаблонов использования воздушного пространства для расширенной ситуационной осведомленности и сокращения рабочей нагрузки.

Предварительная стоимость модернизации оценивается на уровне \$600 тысяч для стандартной системы.



Первый клиент Longitude в Европе

В первый день работы выставки EBACE 2017 компания Textron Aviation официально объявила о первом европейском заказчике на бизнес-джет Citation Longitude. Им стала чешская компания Travel Service, которая уже эксплуатирует четыре самолета Cessna Citation Sovereign.

Первый полет бизнес-джет Citation Longitude совершил 8 октября 2016 г, ровно год после того, как компания представила данную модель самолета. А в начале мая 2017 г к летным тестам приступил четвертый опытный самолет Longitude. Также в настоящее время на конвейерной линии полным ходом идет сборка первых четырех серийных Longitude.

Бизнес-джет оснащен двигателями Honeywell HTF7700L, способен развить максимальную крейсерскую скорость до 882 км/ч, и рассчитан на перевозку до 12 пассажиров на расстояние до 6482 км. На взлет требуется менее полутора километров (1494 м), на посадку – километр (1036 м), что дает неоспоримое преимущество при эксплуатации в высокогорных аэропортах.

Высота салона при ровном полу составляет 1,83 м, что означает, что пассажиры высокого роста будут чувствовать себя комфортно. Обивка кресел и предметов интерьера выполнена из высококачественной кожи и тканей. В кабине установлен комплекс авионики Garmin G5000 с ЖК-экранами. Управление через сенсорные панели, отображение 3D-графики, бесспорно, восхищают.

Сертификация Федеральным управлением гражданской авиации США (FAA) ожидается к концу текущего года, европейским агентством авиационной безопасности (EASA) – начале 2018 г.

Deer Jet заказывает второй BBJ787

Гонконгский бизнес-оператор Deer Jet и Boeing Business Jets подписали контракт на поставку второго самолета Boeing 787 (BBJ787). Эксплуатация первого лайнера началась в сентябре 2016 года. Новая машина придет в распоряжение заказчика во второй половине 2018 года. Как ожидается, новый Dream Jet, а именно так называют свой самолет в Deer Jet, будет задействован в чартерных программах.

Официальная церемония подписания контракта состоялась в Сиэтле. В рамках мирового турне и серии выставок «Dreams Encounter the World» первый BBJ787 компании посетил Гонконг, Шанхай, Лондон, Дублин и Доху.

Boeing 787-8 Dream Jet – именно так в компании называют свой роскошный лайнер, который способен выполнить перелет в течение 18,5 часов (16000 км), что эквивалентно беспосадочному путешествию из

Лондона в австралийский Перт. При этом вместимость лайнера всего 30 пассажиров (в коммерческой версии пассажировместимость 240–335 пассажиров). В гостевой каюте могут разместиться 18 пассажиров, а главный лаундж поделен на несколько зон, где можно не только провести переговоры, но и отлично отдохнуть. Подробно описывать все системы развлечений не стоит, проще написать, чего нет. Конечно же самолет оборудован спальней и современной ванной комнатой с душевой кабиной, но в компании, ссылаясь на «приватность этих объектов», попросили не уделять им особого внимания.

На борту 787 Dream Jet компания Deer Jet также начинает запуск эксклюзивных, индивидуальных пакетных туров, начиная с «Тура мечты от Гонконга до Таити». В него входит семидневный тур с чартерным перелетом, включая бесплатное размещение в президентском люксе отеля St. Regis Bora Bora Resort.



Airbus запускает новый бренд вертолетов

Компания Airbus Helicopters объявила о запуске нового бренда класса люкс под названием АСН (Airbus Corporate Helicopters) в рамках международной выставки деловой авиации EBACE 2017. У дочерней компании будет собственный логотип, а ее работа будет основываться на признанном лидерстве Airbus на рынке частной и деловой авиации. АСН предложит безупречный уровень качества, персонализированный подход и мастерство исполнения, чтобы соответствовать требованиям самых взыскательных клиентов.

АСН представляет собой эксклюзивную платформу, предлагающую лучшие в своем классе продукты и услуги, а также индивидуальное исполнение. По аналогии с успешной сестринской компанией Airbus Corporate Jets (АСJ), АСН предоставит существующим и будущим клиентам полный комплекс услуг

высшего класса, от консультаций по выбору модели до разработки индивидуального дизайна. На протяжении всего периода владения вертолетом клиенты смогут регулярно получать персональную техническую поддержку в формате «консьерж-сервис». Это обеспечит полную эксплуатационную готовность борта в любой точке мира и поможет сохранить его стоимость для дальнейшей перепродажи.

Вертолет идеален в качестве дополнительного транспорта для корпоративных и VIP-заказчиков благодаря уникальным возможностям, которыми он обладает. Вертолет может доставить непосредственно к месту назначения, что особенно важно для корпоративного сектора, а также способен обеспечить высший уровень комфорта VIP-заказчикам, позволяя совершать перелеты класса люкс даже в отдаленные и труднодоступные места.

АСН предлагает три продукта, каждый из которых гарантирует персонализированный подход и соответствие самым высоким запросам:

- АСН Line – разработанная на основе собственной стилиевой концепции Airbus Corporate Helicopters, эта линейка интерьеров станет прекрасным выбором для тех, кто предпочитает легкий функциональный дизайн. Стил, сочетающий четкие линии и минимализм.
- АСН Exclusive – интерьеры для тех, кто ценит эксклюзивные решения, опирающиеся на самые высокие стандарты изысканности, роскоши и комфорта.
- АСН Editions – специальные предложения, разработанные в рамках сотрудничества Airbus Corporate Helicopters с брендами класса люкс от Hermes до Mercedes Benz, включая интерьеры всемирно известного дизайнера Педера Айдсгаарда (Peder Eidsgaard).

Готовность вертолета к немедленному вылету обретает все более значимую роль для заказчиков всех сегментов. Однако это качество особенно ценится VIP-клиентами, для которых низкий уровень затрат на техническую поддержку – важный фактор при выборе модели. Для решения этой задачи АСН предлагает сервисный пакет HCare First – адаптированную версию лучшей в отрасли программы всесторонней поддержки HCare, гарантирующей поддержку специалистов в любой точке земного шара.

С запуском АСН компания Airbus становится единственным производителем в аэрокосмической отрасли, предлагающим полный спектр деловых самолетов и вертолетов элитного класса корпоративным и VIP-клиентам. Это – бизнес-авиация в стиле Airbus.



Фото: Дмитрий Петроченко

АМАС оборудует первый АСJ320neo

Швейцарский провайдер услуг ТОиР и комплектации интерьеров бизнес-джетов АМАС Aerospace выиграла тендер на кастомизацию первого АСJ320neo, который предназначен для британской компании Acropolis Aviation. «Зеленый» лайнер прибудет на базу АМАС в Базель в четвертом квартале 2018 года, а спустя 12 месяцев заказчик получит полностью готовый самолет. Интерьер для нового АСJ320neo разработала дизайн студия Альберто Пинто.

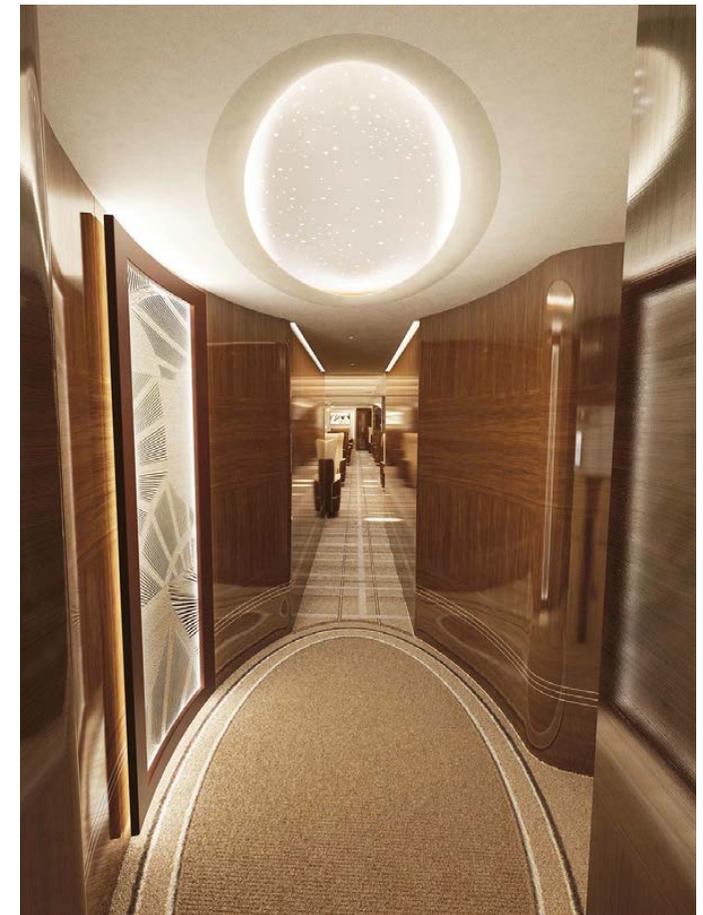
«Отдавая дань ностальгии по роскоши былых времен, Альберто Пинто поднимает на новую высоту комфорт лайнеров Super Constellation и Clipper. Пользуясь надежными современными высокотехнологичными материалами, он делает интерьер частных или

корпоративных самолетов более теплым, мягким и утонченным, в точном соответствии с пожеланиями клиентов. Его талант рождает самобытное искусство, вдохновленное культурой, чувством комфорта и путешествиями». Альберто Пинто действительно много путешествует, и всегда помнит, что лучшие отели оцениваются не по оформлению интерьеров, а по качеству обслуживания и по тому, какое внимание администрация уделяет мелочам. Постоянно пребывая в поисках «незаметных, но жизненно важных» деталей, Альберто Пинто убежден, что комфорт неотделим от вежливости», - рассказали BizavNews в Acropolis Aviation.

Для Альберто Пинто это не первая работа с Acropolis Aviation. В 2012 году кутюрье уже разработал концепт, который позже был реализован на флагмане оператора АСJ319 и вызвал настоящий фурор в мире. Сейчас семейство Neo представлено двумя машинами: АСJ319 и АСJ320. 319-я модель будет иметь беспрецедентную дальность в 12500 км (восемь пассажиров и более 15-ти часов полетного времени без дозаправки), а АСJ320 с 25-ю пассажирами на борту будет летать на расстояния в 11100 км (более 13 часов в воздухе). Первые поставки АСJ320neo и АСJ319neo должны начаться в четвертом квартале 2018 года и втором квартале 2019 года, соответственно. Стартовыми заказчиками стали Acropolis Aviation (АСJ320neo) и Alpha Star Aviation (АСJ319neo).

Самолеты семейства АСJneo будут оборудованы новейшими двигателями (LEAP-1A от CFM или PW1100G от P&W), оснащены законцовками крыла Sharklets, а также будут отличаться более удобным и просторным салоном. Благодаря аэродинамическим улучшениям, удастся значительно сократить расход топлива, а также увеличить дальность и полезную нагрузку.

Сейчас АМАС Aerospace сейчас владеет одним из самых больших авиационных комплексов в Европе. У компании в аэропорту Базеля имеются четыре ангара (28280 кв.м.), позволяющие обслуживать любые типы самолетов, включая Airbus A340, Boeing 777 и Boeing 747-8 (на обслуживание этого типа компания получила сертификат Part 145 в ноябре 2012 года). Общая площадь перрона и мастерских составляет 85000 кв.м.



Сам себе дизайнер

Канадский авиапроизводитель Bombardier в этом году продемонстрировал на выставке EBACE всю линейку своих бизнес-джетов: Global 6000, Challenger 650, Challenger 350 и Learjet 75. А на собственном стенде представлен полномасштабный макет новейшего Global 7000, за судьбой которого BizavNews следит особенно пристально.

Нам удалось пообщаться не только с пилотами, но и дизайнерами, которые предлагают различные концепты будущей пассажирской кабины. Один из них особенно заинтересовал, ведь это личный проект посла Bombardier и всемирно известного автогонщика Ники Лауды.

Дизайн интерьера для будущего самолета разработали Ханнес Рауш и Вероник Феррари (Hannes Rausch & Veronique Ferrari). И вот, как это было. При отделке нового бизнес-джета Ники Лауды задача была разработать дизайн уникального, мужественного воздушного судна, обладающего универсальной притягательностью. В интерьере самолета повсюду использованы классические рисунки тканей для мужских деловых костюмов – тонкая полоска и «собачий клык». Хотя сам господин Лауда одевается весьма просто и, как правило, не носит деловые костюмы, этот дизайн стал отражением его «альтер-эго», корни которого уходят в банкирское прошлое его семьи.



По словам господина Рауша, личного дизайнера господина Лауды, много света, проникающего в салон самолета Global 7000 через его увеличенные иллюминаторы, позволило дизайнерам применить более темные материалы и для облицовки, и в отделочных тканях. Это также позволило им поиграть с отражениями и направлениями света, пронизывающего салон. В данном проекте новый, четвертый выделенный жилой отсек дал возможность спроектировать отдельную пассажирскую каюту в несколько ином ключе и с иным применением материалов, сохраняя при этом элегантный дизайн, к которому клиент привык в другом своем самолете. Клиент может отдохнуть и расслабиться в каюте, пока сам не пилотирует самолет, и использовать остальное пространство салона для своей деловой деятельности.

«Облицовочные породы были выбраны так, чтобы и притягивать взгляд, и быть элегантными, и в сочетании со своим разнонаправленным применением являются уникальной особенностью салона. Кроме того, что они применили облицовку на блочных элементах интерьера, Ханнес счел необходимым использовать ее для напольного покрытия коридора и в обоих санузлах. Тем не менее, учитывая сложный рисунок облицовки, во всех остальных помещениях салона они обратились к минималистическому подходу, работая с одними и теми же тканями в различных областях. Хотя у данного самолета имеются некоторые совершенно уникальные особенности, его классический интерьер останется актуальным всегда. Господину Лауде очень нравится интерьер его нынешнего самолета Global 6000. Дизайн нового бизнес-джета Global 7000 представляет собой идеальный переход от его нынешнего воздушного судна. Господин Лауда – замечательный представитель идей как авиации, так и дизайнерской индустрии, и работа с ним стала приятным опытом для всех в компании Bombardier».

Crystal'ная безупречность

Одним из законодателей мод в мире дизайна и создания непревзойденных концептов смело можно назвать Greenpoint. В рамках EBACE BizavNews удалось пообщаться с представителями компании. Но сегодня речь пойдет не о «далеком будущем», а о интерьере, который появится на роскошном Boeing 777-200LR уже в этом году. Речь идет о самолете Crystal AirCruises (авиационный дивизион Crystal Cruises), который уже начиная с 2017 года будет предлагать 14-ти и 28-ми дневные кругосветные путешествия.

Круизная компания Crystal Cruises основана в 1988 году и является дочерним подразделением японского

морского перевозчика Nippon Yusen Kaisha (NYK), одного из крупнейших в мире, со штаб-квартирой в Токио. С момента своего основания она была задумана как эталон не только для круизной индустрии, но и для всего мира путешествий класса люкс. Японские корни компании сказываются во всем, и в первую очередь на отношении к клиенту, причем это относится не только к гостям на борту, но и ко всем партнерам компании без исключения.

«Как известно, в игре в гольф главное – не победа, и даже не участие, а партнеры. Так и в круизах Crystal Cruises главное – это попутчики. Основная публика

на борту не просто состоятельные люди, а представители действующей деловой и политической элиты мира. Впрочем, и для поклонников гольфа, как игры, существуют специальные тематические круизы в рамках программы «Experiences of Discovery» – первой среди круизных компаний программы тематических круизов не только по направлениям маршрутов, но и по мероприятиям: «Фотография», «Тело, разум, душа», «Гольф», «Джаз», «Театральный фестиваль» и знаменитый фестиваль вина и гастрономии «Wine & Food Festival». Фестивали вина и гастрономии, проводимые на борту с 1996 г., привлекают самых уважаемых экспертов, но и помимо этих фестивалей Crystal Cruises постоянно сотрудничает с такими мэтрами как Вольфганг Пук, Нобу Матсухиза, винным экспертом Пьеро Сельвагджо и лучшими кулинарами мира. Следуя идее «быть лучшими во всем», Crystal Cruises сотрудничает с мировыми величинами в самых различных областях знания, будь то языкознание, музыка, или же медицина и энология. Научно-образовательный центр компании предлагает обучающие курсы от Berlitz, Yamaha, Cleveland Clinic, Tai Chi Cultural Center и Society of Wine Educators. В рамках «Программы расширения кругозора с Crystal Cruises» регулярно проходят встречи с виднейшими представителями различных областей человеческого знания, искусства, журналистики, дипломатии», - говорят в компании.

А теперь пристегнитесь. Boeing 777-200LR компании Crystal AirCruises станет самым просторным и роскошным в мире частным реактивным самолетом, предлагающим путешествия в экзотические места по всему миру. Целью данного проекта было создание интерьера категории «люкс» в соответствии с хорошо известным брендом Crystal, его дизайнерами и задачей переосмыслить путешествия класса люкс. Процесс разработки интерьера начался с исследова-



ния эргономики, результатом которого стал план помещения, созданный с целью удовлетворить желания и потребности компании Crystal.

Дизайнеры из Greenpoint изучали мотивы дизайна, присутствующие в новейших круизных кораблях Crystal, чтобы найти последовательную тему, и объединились с дизайнерской командой Crystal, чтобы определить наиболее функциональный и эстетически совершенный интерьер. Тесное сотрудничество между командами дизайнеров из Greenpoint и Crystal привело к относительной скорости процесса разработки. Повторов было немного – скорее, варианты деталей и эволюция одной темы на протяжении нескольких месяцев. Окончательный дизайн интерьера является непосредственным результатом совместного профессионального опыта компаний Greenpoint Technologies и Crystal AirCruises в области дизайна

интерьеров в сочетании с утвержденными проектными разработками и сертификацией.

Бренд Crystal светел и ярок. Это более переходная тема дизайна по сравнению с традиционными оттенками земли, типичными для VIP-авиации. Более светлые оттенки с акцентами синего и темной морской волны современны, притягательны и хорошо сочетаются с духом путешествия, свойственным Crystal. Гости попадают в самолет через Дверь 2LN и могут свернуть влево, чтобы войти в Бар и Гостиную. Гостиная представляет собой просторный салон с баром в центре, вокруг которого можно собраться вместе, диванами, потолком, привычно переходящим в стены, и обеденными столами, за которыми можно разместить 24 гостя за раз. Характерной особенностью является полностью укомплектованная барная стойка с прекрасной отделкой мрамором, разноцвет-

ной ЖК-подсветкой и фирменным логотипом Crystal AirCruises. Цветовой акцент и «размытая» подсветка могут быть настроены для того, чтобы подчеркнуть любую атмосферу, от ужина до развлечений и общения. Помещение рассматривается как комфортабельная гостиная в отеле, где гости могут есть, общаться, работать или отдыхать.

Особенностью интерьера являются дорогие ткани и материалы, включая стеганую кожу на сиденьях, мягкий мохер на диванах и сочетание светоотражающих, мерцающих материалов и весьма долговечного, устойчивого к появлению пятен белого, что делает пространство визуально больше и ярче. Когда гости перемещаются в свои кресла ближе к хвосту самолета, они замечают мягкий и плюшевый на ощупь прошивной ковер ручной работы с ярким рисунком, проходы увеличенной ширины и потолок, измененный так, чтобы дать помещению больше высоты и простора. Пассажирское кресло разработано с учетом определенных потребностей, чтобы обеспечить исключительное удобство – обратите внимание на роскошные раскладные кресла, расположенные в шахматном порядке 2x2x2 и предназначенные для гостей, путешествующих парами. Обивка кресел, вручную сшитая на заказ из валлийской кожи, обеспечивает оптимальный комфорт и в разложенном, и в вертикальном положении. У каждого кресла имеются боковые бортики у изголовья, дающие ощущение уединенности, четырехпозиционный подголовник, собственный пуфик с внутренним пространством для хранения вещей и персональная бортовая развлекательная система с большим, 24-дюймовым монитором высокого разрешения.

Все санузлы в самолете были переделаны так, чтобы выглядеть современными и при этом такими, как в жилом помещении. Здесь использованы шкафы с



отделкой из мореного серого дуба, большие зеркала, улучшенная подсветка у зеркал и высококачественная сантехника, чтобы обеспечить освежающее путешествие. В самом хвосте самолета команда и шеф-повар будут заняты приготовлением угощений и извлечением вин из специального винного «погреба» - великолепного отсека, в котором находится и шкафчик для хрустальных бокалов, и винные стеллажи, и холодильная установка. Для Greenpoint любимым аспектом этого проекта было то изысканное и совершенно уникальное ощущение жилого помещения, которого удалось достичь в таком большом, широком Boeing 777. Гости получают комфорт и устойчивость широкого корпуса и, в то же время, персональное пространство и ощущение уюта бутик-отеля. Общая гостиная с диванами, обеденными столами и

барной стойкой – просто неслыханное явление в этой индустрии. Интерьер заставит гостей прогуливаться, подходить к другим гостям и открывать для себя каждую социальную среду. Дизайн предлагает гостям пространство сверх необходимого, предоставляя им возможность комфортно путешествовать и расслабляться, гулять по помещению, общаться и наслаждаться ужином.

Эта уникальная концепция дизайна интерьера будет осуществлена на VIP-самолете Boeing 777-200LR компании Crystal AirCruises. Самолет выполнен по индивидуальному заказу в соответствии с высочайшими стандартами авиационного дизайна и кардинально изменит положение вещей в сфере воздушных путешествий класса люкс. Стратегия состояла в том, что-

бы вложить ценность и культуру Crystal AirCruises в дизайн интерьера самолета, и каждая его деталь оценивалась на предмет соответствия люксовому бренду. Планируется, что отделка самолета будет завершена к его первому путешествию осенью 2017 года. «С самого начала компания Crystal AirCruises вкладывала видение предоставления незабываемых впечатлений и роскоши путешествия для своих гостей. Мы тесно сотрудничали с командой дизайнеров Crystal AirCruises, чтобы понять дизайны их морских судов и ценность бренда и, обнаруживая сходное восприятие, мы с радостью переняли уникальный опыт компании в полете. Я уверена, что гости войдут сюда и почувствуют воодушевление, изысканность и бесконечную заботу о себе», - объясняет Анника Виклунд, директор по дизайну компании Greenpoint.



«Желтый Ангел»

За последние пару лет о проблемах санитарной авиации и, в частности, вертолетной медицинской эвакуации в нашей стране говорили достаточно много, а еще больше написано. Кое-что по-прежнему остается на бумаге, кое-что реализуется в виде небольших инфраструктурных проектов. Но увы, все равно столь значимый социальный сегмент находится в зачаточном состоянии. Именно отсутствие инфраструктуры, за исключением Москвы, Северной Столицы и Краснодарского края, а также понимание самого процесса

организации медицинской эвакуации, делает этот сегмент малоэффективным и уж точно недоступным для большинства регионов в нашей стране. Да и линейки вертолетов оптимальных для медицинских задач в российском авиапроме почти нет. Между тем, возможности, которые предоставляет вертолет, являются уникальными и позволяют не только сэкономить драгоценное время, но и начать оказывать помощь еще в полете, что реально повышает шансы пострадавших на благополучный исход в разы.



Фото: Дмитрий Петроченко

Впрочем, наш рассказ сегодня не о проблемах. В конце апреля BizavNews отправился в Германию, где нам удалось пообщаться со специалистами, обеспечивающими медицинскую эвакуацию в стране. Мы специально не будем подробно рассказывать о немецкой педантичности и совершенстве в организации такого рода перевозок, мы уверены, что наши читатели и так догадываются об отлаженном механизме этих процессов. Сегодня нашими главными аргументами будут цифры и личные впечатления от увиденного, которые отчетливо иллюстрируют состояние дел.

В Европе медицинские вертолеты летают везде и постоянно. Достаточно поднять взгляд в небо, и увидишь, как очередной желтый или красный Airbus Helicopters спешит на срочный вызов на место ДТП или в госпиталь. Многочисленному флоту H135 и H145 везде зеленый свет, вертолеты садятся как на специализированных хелипадах, расположенных на крышах крупных больниц, так и на крошечные пятючки, которые иногда даже сложно разглядеть с воздуха. Почему мы упоминаем Airbus Helicopters? Ответ прост – в Европе на их долю приходится 67% общего парка медицинских вертолетов, из которых 81% на легкие двухдвигательные машины. А в Германии и вовсе в этом сегменте 100% вертолетов производства Airbus Helicopters.

Самая комфортная ситуация с вертолетами в Австрии. Там на 1 млн. населения приходится 4,49 вертолета, далее идет Норвегия – 4,3 и замыкает символическую тройку Австрия – 3,1. В России этот показатель составляет 0,5, а вот в маленькой Словакии 2,4.

В Германии парк медицинских вертолетов состоит из 120 машин, которые размещаются на 78 базах.

Радиус полета от каждой из них рассчитан так, чтобы можно долететь до любой точки страны за 12-15 минут, включая время сборов, взлета и посадки. Основная часть баз работает с 7:00 утра и до заката +30 минут, но многие оснащены вертолетами, выполняющими полеты круглосуточно. Ежегодно вертолеты выполняют более 100 тысяч вылетов, 35% пострадавших транспортируются в госпитали, остальным оказывается помощь на месте. Летный, технический и медицинский персонал насчитывает свыше 3000 специалистов.

Интересный факт. Все немецкие спасательные вертолеты называют «Кристофами» (Christoph) в честь Святого Христофора, покровителя тех, кто находится в пути. Далее следует порядковый номер борта

– от 1 до 120. Есть еще три европейских Christoph Europa. Два из них летают не только над Германией, но и в соседние Нидерланды, а еще один – в приграничные районы Австрии. У многих «Кристофов» есть свои собственные сайты – с фотографиями наземного и летного персонала, новостями спасателей, рассказами о сложных операциях, форумами для друзей и других проявлений заслуженной любви и уважения.

В федеральную систему спасения с воздуха входит несколько дополняющих друг друга (для обеспечения максимального покрытия территории страны) организаций-партнеров со своими вертолетными станциями по всей Германии. Крупнейшая из них – Allgemeiner Deutscher Automobil-Club (ADAC),

о котором рассказ пойдет ниже. Некоммерческий фонд DRF Luftrettung обслуживает в общей сложности чуть более 30 пунктов спасения с воздуха. Кроме того, врачей для некоторых экипажей предоставляет министерство обороны Германии из своего медицинского персонала. В чрезвычайных ситуациях могут быть задействованы и военные поисково-спасательные вертолеты Бундесвера (SAR), но они не находятся на регулярном дежурстве. Кроме того, в «летающие амбулатории» с минимально необходимым набором оборудования и медикаментов могут быть переоборудованы некоторые обычные пассажирские вертолеты частных транспортных фирм.

Сам процесс выполнения медицинского рейса достаточно прост. После обращения в единую службу помощи 112 в региональном спасательном центре оповещаются необходимые оперативные ресурсы, оператор принимает решение о вылете вертолета, исходя из полученной дополнительной информации. При этом вовсе не обязательно, что это должно быть крупное ДТП или пожар. Диспетчер оценивает, кто быстрее может помочь пострадавшему: скорая помощь или вертолет. Последний, как правило выигрывает по всем основным критериям. Именно поэтому медицинский трафик здесь очень оживленный. Помимо оказания неотложной помощи, вертолетные бригады могут просто доставить пациента в соответствующую клинику, если случай не требует срочных реанимационных действий или если требуется вмешательство самых компетентных специалистов.

BizavNews «прошел» весь путь спасателей от получения реального вызова на место, например ДТП, до взлета медицинской бригады. И действительно, немецкая машина «отлажена» не только в футболе. Во время нашей увлекательной экскурсии по крупнейшей в Аугсбурге клинике, представители ADAC



Фото: Дмитрий Петроченко

(Allgemeiner Deutscher Automobil-Club) естественно показали нам и современный хелипад, расположенный на крыше и больше напоминающий современный вертодром со своей площадкой для взлета и посадки. Здесь есть выдвижная платформа, на которой находится вертолет в состоянии готовности к вылету и которая перемещается в крытый ангар во время непогоды и ночью, современный ангар для хранения воздушного судна и склад необходимых медикаментов. Для отдыха экипажа и медицинского персонала предусмотрено все без исключения, ведь на боевом дежурстве смены находятся 24 часа в сутки.

Нам показали не только «Желтый Ангел» – так прозвали немцы своего небесного спасителя – но и его начинку. Количеству аппаратуры, которым «напичкан» ЕС 135Р2+, может позавидовать любая российская клиника. Представьте, на борту есть даже система искусственной вентиляции легких для взрослых и детей. В принципе, на многих бортах в распоряжении докторов имеются инфузоматы для автоматического дозированного введения лекарственных средств, следящая аппаратура: кардиомониторы, пульсоксиметры, а также дефибриллятор, диэлектрический пол – он позволяет врачам при необходимости выполнять дефибрилляцию прямо в воздухе и даже кувезы для создания оптимального температурного режима при транспортировке новорожденных.

Пока мы по достоинству оценивали представленный вертолет, глава департамента продаж медицинских вертолетов Airbus Helicopters Ральф Зетц рассказал подробнее о вертолете, который одинаково хорош как для медицинской эвакуации, так и для поисково-спасательных операций. Представленный нам борт, был выпущен в 2014 году и относится к последнему поколению, которое раньше в Airbus Helicopters



носили обозначение Т3/Р3. По сравнению с базовым, новые ЕС135 Т3 (с двигателями Turbomeca Arrius 2В2 «Plus») и Р3 (с ГТД Pratt & Whitney Canada PWC 206В3) обладают рядом достоинств. Это относится как к возросшим операционным возможностям в условиях жары и высокогорья, так и к увеличенному взлетному весу, дальности полета, расширению диапазона скоростей, а также инновациям в приборном оснащении и гибкости конфигурирования кабины. Помимо новых двигателей, изменения конструктивного плана в ЕС135 Т3/Р3 включают удлинение лопастей несущего винта на 10 см, новое программное обеспечение системы FADEC и установка новых воздухозаборников с барьерными фильтрами, обеспе-

чивающими защиту двигателей от попадания песка, пыли и посторонних предметов. Данные изменения привели к увеличению максимального взлетного веса на 30 кг (до 2980 кг), полезной нагрузки на 240 кг (на высоте полета 1500 м), соответствии требованиям ISA+20 и расширению диапазона допустимых отрицательных температур наружного воздуха (до -45С). В приборном оборудовании появилась полностью интегрированная система Garmin GTN 750 с функциями навигации, радиокommunikации, GPS и дополнительным ЖК-дисплеем. На вертолетах установлена система регистрации полетных данных Vision 1000 компании Arpaego и система отображения видеоданных с возможностью подключения

iPad. Обе версии предлагаются с улучшенными интерьерами Stylence, а безопасность улучшена за счет установки новой системы сброса спасательных плотов.

Пока мы были погружены в увлекательный рассказ о вертолете на пейджер дежурного смены пришел вызов. И тогда мы стали свидетелями того, как нужно реагировать на оперативные вызовы. Отбросив все эмоции по поводу нашего визита, экипаж полностью сфокусировался на скором вылете. При этом никакой «паники» не наблюдалось. Работа больше напоминала вызов пожарных на объект и была подчинена своим внутренним, не раз отработанным процессам. Каждый знал, что ему делать.

Через минуту экипаж и медицинская бригада была уже на борту и запустила двигатели. Еще через полторы минуты, после утверждения кратчайшего маршрута, вертолет поднялся в небо. Еще не успев оценить всю слаженность работ специалистов ADAC, мы получили сообщение, что вертолет благополучно приземлился и медики оказывают помощь, а это значит, что уже через 20 минут машина вернется на базу и вновь будет ожидать очередного вызова.

«Существует правило «золотого часа». Что это значит? Принято считать, что если пациенту оказать помощь в течение часа – он будет жить. И как мы уже не раз говорили, благодаря вертолету пострадавший сможет быть в больнице не позднее 20 минут после взлета, причем в любой точке вертолет всегда летит по кратчайшему пути, так как основная задача – добраться до места как можно быстрее. Решение о посадке принимает КВС, причем в этом процессе принимают участие все члены экипажа. Как говорится, две пары глаз – это хорошо, а четыре – еще лучше», – рассказывает г-н Зетц.

Ну и о главном – о финансах. В роли заказчика услуг по медицинской эвакуации выступают министерства здравоохранения федеральных земель, которые по немецкому законодательству отвечают за спасательные службы на местах. Финансирование осуществляется в том числе с помощью добровольных пожертвований в специальные фонды. Например, один только клуб ADAC из своих средств, то есть, в основном, из членских взносов, за последние 30 лет выделил на поддержку службы воздушного спасения около 220 миллионов евро. Из чисто альтруистических, как говорится на сайте клуба, соображений. Для жителей Германии расходы покрываются

медицинским страхованием. Со странами Европейского Союза подписаны так называемые социальные договоры, регулирующие порядок оплаты. В остальных случаях должны действовать медицинские страховки, заключаемые для зарубежных поездок. В среднем стоимость одной минуты полета составляет чуть более 60 евро. Государственная страховка в Германии обязательна, ее стоимость соответствует примерно 15% от годового оклада, половину из которой оплачивает работодатель. И государственная, и частная медицинская страховка покрывает оказание помощи HEMS. Так что, все достаточно просто...



Фото: Дмитрий Петроченко

Главное – уметь слышать другую сторону

Герой нашего интервью – без преувеличения человек мира. Он родился в ливийской семье в Берлине, вырос и получил образование в Германии, а его карьера тесно связана с Мальтой и Россией. Его философский взгляд на жизнь и бизнес вдохновляют перечитать Канта и Гегеля. Знакомьтесь – Амр Шалади, директор мальтийского офиса группы компаний Aim of Emperor, которая представлена во всех сферах бизнес-авиации от управления бизнес-дже-

тами и организации рейсов до наземного обслуживания самолетов и *Authorised Sales Representative of HondaJet Central Europe* в России и СНГ.

Г-н Амр, в личных беседах, которые нам довелось вести, Вы показали себя как человек философского склада ума, мыслящего глобальными категориями. Как это сложилось?



Когда речь заходит о моей философии, то она сформировалась под влиянием нескольких стран. Мне нравится тот образ жизни, который присущ русским. Они ловят момент. И мне нравится идеи немцев, которые мыслят долгосрочными перспективами. Все что ты делаешь сегодня, найдет свое отражение когда-нибудь в будущем. Но мне не хватает веселости, легкости в менталитете немцев. Кроме того, я рос в семье ливийских родителей, с мусульманским влиянием. Так что у меня была возможность взять все самое лучшее от всех стран, в особенности от западного общества, и стать личностью.

Мои эклектичные взгляды очень помогают легко ориентироваться в обществе. Например, если я в России, то я веду бизнес по-русски. Если в Германии, то по-немецки. Но когда дело доходит до свободного времени, я всегда могу выбирать и позволяю себе вести так, как мне хочется.

Когда меня как-то спросили, как тебе Москва, я ответил – лучше, чем Нью-Йорк и Лондон. Знаете почему? У вас есть выбор всего на свете. Вы можете пойти в театр, в музей. Кстати, их в Москве больше, чем в Берлине. Жители Берлина уверены, что их город – культурная столица, но в сравнении с Москвой это семечки. У вас много ресторанов, множество вкусов. Москва отражает все, что есть в России – от Востока до Запада. Хотя одновременно с этим я понимаю, что Москва – это не Россия.

Строго говоря, именно Россия сделала из меня предпринимателя. Я абсолютно уверен, что без российского рынка бизнес-авиации не было бы той отрасли, которую мы сейчас видим в Европе. И это несомненно.

Какое образование Вы получили?

Мое образование базируется на немецкой системе обучения. Я окончил старшую среднюю школу, или гимназию, как мы называем это в Германии. После этого я был призван в армию, и только после службы началась моя карьера. Сначала я устроился в компанию, основной задачей которой была организацией медицинских рейсов. В то время, это был мой первый опыт работы с Россией, для общения с которой мы использовали факс. Помните такое? Сейчас все намного более доступно, все общаются через e-mail.

В 2003 году я устроился на работу в другую компанию – Cirrus Aviation в качестве диспетчера. Конечно, не того специалиста, который сидит на диспетчерской «вышке» и имеет официальную лицензию, а просто в департамент OPS. С тех пор я все более и более начал погружаться не только в свою непосредственную работу, но и в продажи. Именно в то время я познакомился с Ириной Корчагиной (прим. ред. – коммерческий директор компании Emperor Aviation). Она также присоединилась к Cirrus Aviation в качестве представителя по продажам в московском офисе. С тех пор я стал узнавать все больше и больше о российском рынке бизнес-авиации. Ирина прекрасно говорила по-английский, поэтому мне не пришлось учить русский.

С тех пор Вы так и не выучили русский?

Нет, ведь на протяжении всей моей работы мне очень везло с русскими партнерами – все они знают английский.

С тех пор я стал регулярно приезжать в Россию. И могу с уверенностью сказать, что с точки зрения иностранца здесь многое улучшилось и изменилось,

в особенности все, что связано с визами, иммиграционным контролем. Многим странам можно перенять этот опыт, потому что российская система развивается.

По Вашему мнению, какими самыми главными качествами должен обладать специалист бизнес-авиации?

Самый главный навык – это умение слышать другую сторону, умение договариваться. Можно наладить отношения со всеми: с оператором, аэропортом, диспетчерами и игра будет стоить свеч, если у вашего клиента не болит голова. То есть в любом споре все стороны должны быть довольны, всегда должно быть несколько победителей. Мировая история

знает примеры, когда в выигрыше оставался только один, а проигравшие только и думали, как одолеть его в будущем. Но на самом деле такая тактика не имеет никакого смысла.

Второе важное правило – работать на долгосрочную перспективу. Мы не знаем, какой будет отрасль через пять или десять лет. И не так важно, сколько у нас будет бортов – двадцать, тридцать. Но мы точно знаем, что именно сегодня своей работой мы закладываем еще один кирпичик на будущее, на долгосрочную перспективу. А это значит, что и через десять лет наши клиенты будут получать тот уровень сервиса, ту рентабельность от эксплуатации самолетов и тот позитивный опыт, который мы даем им сегодня.



Satcom Direct – двадцать лет инноваций

Многочисленная армия владельцев и операторов деловых самолетов отлично понимают, что в современном, насыщенном событиями мире, интернет стал неотъемлемой частью не только бизнеса, но и личной жизни пассажиров. «Быть на связи» – такая же необходимость, как воздух. Разнообразие решений в области комплектации воздушных судов системами для телефонии и интернета

позволяют выбрать оптимальный вариант исходя из собственных потребностей и кошелька, но лишь единицы предлагают комплексный подход.

Так уж получилось, что именно в рамках EBACE 2017 американская компания Satcom Direct начинает отмечать свой двадцатилетний юбилей. Мероприятия распланированы на весь текущий год,

но BizavNews было вдвойне приятно поздравить партнеров одними из первых именно в Женеве, ведь на EBACE приехали не только топ-менеджеры компании, но и ее основатели.

Окунуться в историю и рассказать о новинках компании нам согласился помочь **Евгений Пашиков**, Директор по развитию бизнеса Satcom Direct в России и СНГ.

Но начнем, пожалуй, с истории бренда. Сразу хотелось бы отметить, что Satcom Direct – это частная компания, которая была основана в 1997 году, со штаб-квартирой во Флориде, но представительства компании буквально разбросаны по всему миру, включая Женеву, Фарнборо, Сан-Паулу, Кейптаун, Монреаль, Дубай, Гонконг, Москву и Мельбурн.

Евгений, можно ли подробно рассказать о компании, для того, чтобы наши читатели понимали в каких нишах присутствует Satcom Direct.

Начав в конце 90-х с разработки услуги прямого вызова на борт воздушного судна – Global One Number – сегодня компания является основным провайдером услуг по международной спутниковой связи, защите данных и разработке приложений для корпоративной, деловой, военной и правительственной авиации. В настоящее время Satcom Direct предоставляет авиационной отрасли комплексные эффективные решения, среди которых – обеспечение канала передачи данных в кабине пилотов, высокоскоростная передача данных, мониторинг трафика в режиме реального времени, IP-телефония, мобильные приложения, а также ряд сервисов для оперативного управления флотом.



Немаловажным фактором является и то, что наша компания является главным партнером – дистрибьютером Inmarsat, сервисным партнером Iridium, эксклюзивным представителем решений Panasonic на рынке деловой авиации и привилегированным дилером ViaSat Yonder.

Таким образом, мы работаем с максимально широким спектром воздушных судов – от легких частных джетов, до дальнемагистральных широкофюзеляжных лайнеров.

Работать с таким разнообразием клиентов не легко, наверняка приходится расставлять приоритеты?

Владельцы и операторы воздушных судов ценят Satcom Direct за надежную связь, высококлассную

техподдержку и инновационные решения. Для нас каждый клиент одинаково важен, и мы всегда максимально оперативно реагируем на любые запросы, будь то необходимость в тех поддержке или простая консультация по сервисам. Для этого мы инвестировали в развитие офисов по всему миру, что позволяет нам обеспечивать клиентскую поддержку по настоящему в режиме 24/7.

К тому же у нас есть собственный дата-центра в штаб-квартире во Флориде, что безусловно упрощает работу и позволяет реализовать все решения в более короткие сроки.

Евгений, прошлый год стал для компании достаточно насыщенным в плане приобретений и совместных проектов. Расскажите поподробнее.

Да, Вы правы – 2016 год стал оказался для нас очень плодотворным. Во-первых, мы запустили платформу SD Pro – интегрированное решение для оперативного управления полетами. С точки зрения оборудования, мы выпустили SD WiFi Hub – по сути мини версию нашего роутера SDR, который на рынке уже давно и широко известен.

Кроме того, Satcom Direct прислала несколькими компаниями – в первую очередь это производитель авионики TrueNorth Avionics и разработчик решений для планирования полетов AircraftLogs.

Также мы заключили соглашения о партнерстве с Universal Weather в части даталинка и планирования полетов, а также с компанией Panasonic, что позволяет нам представлять их решение по обеспечению скоростного интернета – только Satcom Direct предлагает данный сервис на рынке деловой авиации.

Все это позволило нам подойти к 20-летнему юбилею будучи весьма зрелой компанией с полным пакетом услуг для наших клиентов, что называется «от носа до хвоста».

Евгений, ну, а теперь подробнее о наиболее популярных продуктах Satcom Direct?

Я бы выделил наш роутер SDR, который за годы эксплуатации зарекомендовал на самом высоком уровне. Тот факт, что сегодня он является базовым на основных самолетах таких производителей, как Gulfstream, Bombardier и Dassault, говорит сам за себя.

Причем разработка обновлений для данного оборудования идет непрерывно – этой весной была выпущена седьмая версия программного обеспечения. Новые идеи рождаются постоянно.



Как было сказано ранее, мы также запустили WiFi Hub – уменьшенную и облегченную версию SDR, что позволяет устанавливать его на небольших самолетах, где места не так много. Кроме того, WiFi Hub может служить в качестве дополнительной точки доступа (WAP) в рамках более масштабных систем на широкофюзеляжных бортах.

С оборудованием понятно, а что насчет различных приложений?

В этом сегменте я бы выделил два продукта. Во-первых, это Global VT – сервис, позволяющий пассажирам пользоваться собственным телефоном в полете так, как они привыкли на земле. Global VT позволяет оставаться на связи со своим привычным GSM номером – звонки и с СМС доступны через приложение в смартфоне. И собеседник на другой стороне может и не знать, что разговор идет с пассажиром самолета на другой стороне планеты – звонок обрабатывается в нашем дата-центре и выходит во «внешний мир» как самый обычный GSM вызов. Для обеспечения качества связи при голосовых вызовах через Global VT, мы в свое время даже разработали собственный аудио кодек, специально для этого сервиса.

Еще одной новинкой, представленной совместно с компанией Lufthansa, является развлекательный сервис Nicemedia, который мы в полной мере запускаем в рамках выставки EBACE 2017. Данный сервис обеспечивает клиентам доступ к развлекательному контенту – фильмам и ТВ-шоу. Это небольшое переносное устройство может подключаться к бортовому роутеру, что позволит пассажирам просматривать контент с планшетов и ноутбуков. Обновление содержимого происходит регулярно и все новинки кино представляются в максимально короткие сро-

ки. Кстати, для обновления устройство легко снимается с борта, и подключается к любой WiFi сети дома или в офисе.

Евгений, учитывая все вышесказанное, возникает резонный вопрос – с каждым днем различных систем становится все больше, оборудование становится сложнее, сервисы – разнообразней. Как за этим всем успеть персоналу операторов?

В этом мы также можем помочь. Уже не первый год мы предлагаем нашим клиентам ряд обучающих программ, в зависимости от задач каждого конкретного оператора. Есть как простые однодневные варианты, позволяющие познакомиться с основами, так и более объемный курс AeroIT, который мы разработали и сертифицировали на базе CompTIA – признан-

ного лидера в области обучения IT специалистов – а наш рынок становится все ближе именно к IT.

Более того, в этом году мы запустили курс Aero-CNCT, предназначенный в первую очередь для экипажа. Это несколько укороченная версия, без излишних технических деталей, но покрывающая все аспекты использования современных систем бортовой связи.

В чем формула успеха компании?

Мы всегда слушаем клиента, пытаемся понять, что ему необходимо и разрабатываем решения, чтобы удовлетворить любые его пожелания. Для того чтобы всего этого добиться, мы внедряем новые технологии, но самым ценным активом для нас является персонал.



Comlux: об SSJ и не только...

Бренд Comlux прочно ассоциируется у клиентов бизнес-авиации с непревзойденным качеством обслуживания. Да и в самом названии компании – comfort and luxury – зашифрованы основные принципы, на которых строится работа, и которых Comlux придерживается уже более десяти лет. Говорить о Comlux можно долго, и мы предоставим это право Директору Comlux Russia & CIS Михаилу Кириллову.

Михаил, компания Comlux прекрасно знакома российским клиентам и олицетворяет высочайший уровень обслуживания и престиж. Comlux – прекрасный пример того,

как компания может одинаково хорошо работать на различных рынках, при этом имея достаточно неплохие производственные и финансовые результаты. В чем секрет?

Comlux – это группа компаний, которая включает в себя несколько основных подразделений: Fly Comlux – занимается менеджментом воздушных судов и продажей чартерных рейсов (в его состав входят три авиакомпании, зарегистрированные на Мальте, Арубе и в Казахстане); Comlux Completion – центр по кастомизации и техническому обслуживанию; Comlux Transactions – купля/продажа воздушных судов.



Уникальность нашей компании состоит в том, что мы можем предложить клиенту полный спектр услуг бизнес-авиации, начиная от менеджмента воздушных судов и чартеров, заканчивая комплектацией интерьеров любой сложности и куплей/продажей самолетов. У нас работает удивительная команда профессионалов, собранная со всего мира. Внутренняя корпоративная культура вдохновляет наших сотрудников находить решения в самых непростых ситуациях. На мой взгляд, формула успеха проста: уникальное портфолио услуг + команда профессионалов = успех.

Михаил, поделитесь, пожалуйста с нашими читателями основными итогами работы Comlux в прошлом году?

Прошлый год оказался весьма удачным для компании. Было продано два ACJ319 правительству Словакии. Сделки включали в себя полный пакет услуг: продажа воздушного судна, обновление интерьера и установка дополнительного оборудования в собственном центре кастомизации в Индианаполисе.

Кроме того, был поставлен первый сертифицированный EASA Сухой Суперджет. Оператором самолета является Comlux KZ. Этот проект привлек много внимания со стороны потенциальных заказчиков. Также в наших ангарах продолжается кастомизация ACJ330, который будет эксплуатироваться Comlux Aruba. Завершение работ запланировано на 2018 год.

Следует отдельно упомянуть создание One Above by Comlux – чартерного подразделения группы компаний Comlux для продажи чартеров как на самолетах из собственного флота, так и на флоте нашего стратегического партнера в США компании Polaris. Например, для полетов доступны G550 и BBJ,

базирующиеся в Нью-Йорке. Также было подписано несколько контрактов на управление, включая Gulfstream G450 для частного владельца и Boeing 777 для Crystal Aircauses.

Кроме того, была усилена глобальная команда сотрудников. Было нанято несколько директоров по продажам в разных регионах земного шара. Их задачей является предоставление услуг деловой авиации по всему миру: США, Южная Америка, Европа, Ближний Восток, Россия, СНГ, Азия.

Раз уж Вы упомянули российский самолет, можно ли немного подробнее рассказать о нем?

Самолет только недавно приступил к полетам под флагом Казахстана. Оператором является Comlux KZ. Этот уникальный самолет привлекает много внимания среди потенциальных заказчиков в РФ и СНГ. Борт доступен для чартеров и вмещает в себя до 19 пассажиров. Компоновка более подходит для корпоративных перелетов: клуб на четыре места (club four), диван в передней части салона и во втором салоне кресла первого класса, изготовленные по индивидуальному дизайну. Подчеркну, что это первый самолет данного типа, который прошел сертификацию EASA. Мы уверены, что вскоре получим и другие заказы на кастомизацию самолетов типа Сухой Суперджет.



А что происходит с российским рынком?

Рынок всегда находится в движении. Серьезные изменения произошли в 2014 году, когда заметно сократились объемы перевозок. С тех пор клиенты адаптировались к новой экономической реальности и рынок начал свое восстановление. Некоторые владельцы продали свои самолеты, кто-то начал сдавать свои борты в чартер, чтобы снизить издержки на содержание. В целом, многие владельцы самолетов стали внимательней относиться к расходам на содержание и искать пути по минимизации затрат.

В то же время, такие производители самолетов как Bombardier, Gulfstream, Embraer продолжают поставлять новые самолеты российским клиентам. Кроме того, российский рынок сейчас привлекателен и для таких компаний как Airbus и Boeing в связи с запуском новых программ ACJ Neo и BBJ MAX8. В этой связи стоит упомянуть, что Comlux Transactions выставил на продажу один ACJ320Neo с поставкой зеленого самолета в декабре 2018 года и один BBJ MAX 8 с поставкой зеленого самолета в апреле 2019 года. Мы уже ведем переговоры с несколькими потенциальными покупателями из России.

Как было упомянуто выше, ситуация в отрасли стабилизировалась после изменений в 2014 году. Рынок деловой авиации является одним из крупнейших в Европе и в какой-то степени перенасыщен игроками. Если говорить о чартерном бизнесе, то рынок сейчас на подъеме. Мы наблюдаем рост перевозок по сравнению с несколькими предыдущими годами. Спрос порождает предложение. Выбор для клиента становится все шире, а цены ниже из-за высокой конкуренции.

Какие из регионов, помимо Москвы и Санкт-Петербурга, все же вселяют определенный

оптимизм по перспективам в будущем? Наблюдается ли небольшой, но все-таки рост или предпосылки к нему, или же рынок действительно находится в стагнации? Ваши планы в России.

Думаю, не будет сюрпризом, если я назову Сочи. Это направление востребовано как летом, так и зимой. Что же касается планов Comlux в регионе, то мы планируем увеличить флот самолетов, находящихся под нашим управлением. Кроме того, Россия является интересным рынком по купле-продаже самолетов с вторичного рынка. Только в этом году мы заключили несколько сделок по купле-продаже в интересах клиентов из России и СНГ. Основная задача нашего присутствия в регионе – быть ближе к нашим клиентам.

Мы понимаем специфику рынка, упрощаем процесс управления воздушным судном, оперативно решаем многие возникающие задачи.

Портрет российского клиента. Изменились ли предпочтения заказчиков из России и согласны ли Вы, что нашей стране настало время тотальной оптимизации?

Я бы сказал, что все клиенты хотят снизить свои издержки. Это не касается конкретного региона.

В целом, ситуация в России существенно изменилась за последние два года. Дешевеющая нефть и политическая обстановка повлияли на спрос не лучшим образом. Если говорить о чартерах: некоторые клиенты

стали бронировать самолеты меньших размеров, а некоторые и вовсе отказались от полетов на частных самолетах, пересев на бизнес-класс.

Comlux традиционно специализируется на самолетах класса heavy jet. Мы наблюдаем стабильный спрос на наш дальнемагистральный флот: Global 5000/6000, ACJ, BBJ. Конечно, экономическая ситуация коснулась всех в нашем регионе, но, в целом, мы не наблюдаем снижения спроса на чартерные рейсы.

Что же касается бизнеса по управлению воздушными судами, то мы всегда предлагаем наиболее эффективные решения для наших владельцев. Есть множество способов снизить стоимость содержания воздушного судна. Это постоянный непрекращающийся процесс. Так, например, по сравнению с небольшими компаниями, мы имеем возможность предложить нашим клиентам существенные скидки на топливо, парковку, техническое обслуживание, страховку, тренинги экипажей, билеты и размещение экипажей и так далее.

Расскажите, пожалуйста в «дочке» в Казахстане. Насколько скорректировался рынок наших соседей и планы на будущее.

Казахстан является одним из важнейших для нас регионов. Мы широко представлены в этом регионе и наш бизнес по управлению ВС, продаже чартеров и услуг хендлинга постоянно развивается. Приведу наглядный пример: в Казахстане базируется 6 самолетов класса heavy jet. Среди них – Global 6000 и Airbus ACJ319 и выше упомянутый SBJ. В скором времени планируется пополнение в парке. Comlux KZ обладает собственными ангарами в Алматы и Астане и предоставляет услуги хендлинга по всей территории Казахстана. В офисе в Алматы трудятся более 100 сотрудников.



Авиация – это высокая ответственность

Страхование – крупная, но неизбежная статья расходов любой компании авиационной отрасли. Можно ли снизить эти издержки или правила этого рынка незыблемы? Об этом рассказывает финансовый директор компании А-Групп – одной из крупнейших в сфере бизнес-авиации России – Ростислав Ревюк.

Ростислав, добрый день! Мы хотели бы поговорить о страховании в бизнес-авиации, и об опыте вашей компании в этом вопросе.

Страхование в нашем бизнесе – вопрос комплексный и непростой. Авиация – это и высокая ответственность, и весьма высокая стоимость рисков. Очевидно, что страхование гражданской ответственности дея-

тельности ФВО (инфраструктуры деловой авиации) и ее имущества стоит дорого. Около двух лет назад наша команда начала масштабный проект по снижению связанных с этих расходов. Мы провели всесторонний анализ, и нашли ряд способов оптимизации и снижения издержек. Могу сказать, существует довольно много неочевидных способов экономии.

Речь идет о страховании деятельности, операций или, собственно, имущества и воздушных судов?

Прежде всего, мы говорим о страховании ответственности перед клиентами и третьими лицами в деятельности оператора аэропортовой инфраструктуры, поскольку это самый сложный и наиболее дорогой продукт. Чтобы разобраться в этом, необходимо понимать с какими видами деятельности мы имеем дело. В нашем случае – это ангарное хранение, наземное обслуживание на перроне, противообледенительная обработка и обслуживание пассажиров в собственных терминалах. Для определения оптимального страхового покрытия первоочередная задача – рассчитать стоимость рисков, возникающих в каждом конкретном виде деятельности и выбрать сегмент с наиболее высокой оценкой риска, которая ляжет в основу суммы общего страхового покрытия. Не следует суммировать все риски по каждому сегменту, поскольку вероятность одновременного наступления страхового случая в несвязанных между собой сегментах бесконечно мала.

С имуществом все проще, поскольку этот вид страхования существует давно в разных сферах бизнеса. Здесь все работает по давно отлаженной схеме, хотя и возможностей для оптимизации тоже немало. Что касается страхования самих воздушных судов, то эта ответственность лежит на владельце ВС. Наша

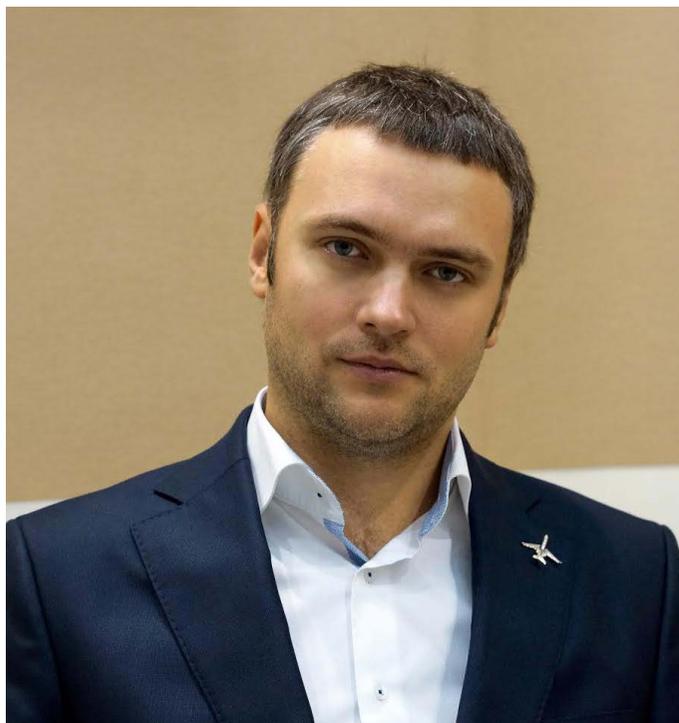
задача – застраховать свою деятельность так, чтобы при наступлении страхового случая по нашей вине, страховая компания владельца ВС обращалась за компенсацией убытков не к нам, а к нашей страховой компании по суброгации.

Каким образом Вы определяли стоимость рисков?

Как известно, стоимость риска – это произведение стоимости максимального ущерба и вероятности наступления страхового случая. Определить вероятность можно исходя из статистики страховых случаев и при помощи экспертной оценки. Определить стоимость максимального ущерба проще. Например, максимальный ущерб в сегменте наземного обслуживания оценивается как сравнительно небольшой на фоне потенциального ущерба, причиненного, в результате столкновения двух воздушных судов при буксировке ВС нашими службами. Максимальный ущерб, в данном случае, будет составлять стоимость поврежденных самолетов. Сложнее с ангарным хранением. Учитывая, что ангаров у нас несколько, и территориально они находятся в разных частях аэропорта и даже городах, вероятность одновременных происшествий сразу в двух и более ангарах стремится к нулю. Поэтому, максимальный вероятный ущерб следует считать только по одному ангару, это максимальная вместимость или загрузка ангара, помноженная на среднюю стоимость воздушного судна.

Вы имеете в виду тотальную потерю всех ВС, хранящихся в одном ангаре?

Да, именно так – мы рассматриваем наихудший из сценариев потери всех ВС в одном из самых крупных ангаров при полной загрузке. Из всех сумм потен-



циальных ущербов мы выбираем максимальную, определяя базу для страхования. У нас два ФВО – в Шереметьево и в Пулково. Поскольку эти активы А-Групп являются самостоятельными юридическими лицами, то и по страхованию заключались два отдельных договора. И хотя размер страхового покрытия по ним одинаковый, по сути, мы должны были платить дважды. Мы объединили этот договор в один с той же страховой суммой, что позволило избавиться от двойной платы, по сути, за одну и ту же страховку. Главное, чтобы полис при таком объединении содержал условие, что при ущербе страхователь имеет возможность обращаться к страховщику неограниченное количество раз в год.

Это серьезная экономия! Но, насколько я понимаю, вы нашли и другие способы снижения издержек?

Да, мы заключили договор со страховым брокером «СБ АКЦИОМ ИнРе», который в качестве нашего официального представителя получил право участвовать в переговорах на всех этапах страхования и перестрахования нашей ответственности. Система страхования в нашем бизнесе устроена довольно сложно, и эта цепочка состоит из нескольких участников: мы страхуем свои риски в российской страховой компании, которая, в свою очередь, перестраховывает часть своей ответственности перед нами на международных страховых и перестраховочных рынках, обладающих самыми высокими рейтингами финансовой устойчивости.

Ростислав, а с чем связана такая длина цепи и сложность этих взаимоотношений?

Это кажется сложной цепью, но, только распределяя риски по всему миру, страховые компании могут

гарантировать полное и безусловное возмещение ущерба. Речь идет об очень крупных суммах, это сотни миллионов долларов! И ни одна компания не готова брать на себя такие обязательства целиком. Подобная выплата может ее попросту разорить. Поэтому, схема работы в мировой практике при подобных размерах рисков такова: компания обращается к страховому брокеру, он распределяет страховку по нескольким страховым компаниям, те тоже перестраховывают часть риска в других компаниях. Дело в том, что в разных частях планеты и даже регионах отдельно взятой страны вероятность страховых случаев отличается на порядки. Это может зависеть и от климата, и от интенсивности транспортного сообщения, и еще от миллиона факторов. Поэтому глобальный страховой бизнес организован так, чтобы максимально усреднить и распределить выплаты разных компаний и их филиалов путем перестрахования друг у друга.

Но ведь и в России есть очень крупные страховые компании, страхующие большие риски, например – строительство олимпийских объектов. Почему же есть необходимость перестраховывать эти риски за рубежом?

В строительстве работают по такому же принципу. Емкости российских страховых компаний недостаточны для полного размещения крупного риска в нашей стране, поэтому приходится задействовать емкости зарубежных страховых компаний. При этом, в общем случае, страховая компания не перестраховывает конкретный договор с каждым клиентом. Она перестраховывает пакет своей общей ответственности, в так называемом, облигаторном договоре. В нашем же бизнесе, связанном с авиацией, а, следовательно, и с высокими рисками, так не

всегда работает, поэтому условия перестрахования нестандартные. Такие договоры перестраховываются отдельно по всей цепочке перестрахования.

Мы начали говорить о возможности экономии средств. Вернемся к этому вопросу?

Когда мы проанализировали всю цепь перестрахования, мы увидели пути экономии. Получается, что весьма внушительная сумма остается у российского страховщика, хотя при этом он берет на себя меньший объем рисков. Посредством проведения переговоров и тендеров мы снизили расходы по этой части. Кроме того, имеет смысл рассмотреть использование франшизы.

Здесь есть нюанс: вероятность возникновения страховых событий по разным видам страхования сильно отличается, соответственно, отличается и стоимость страхования. Поэтому мы застраховали спецтранспорт, обслуживающий ВС на перроне, отдельно по расширенному страхованию ОСАГО именно на сумму франшизы (данное страхование значительно дешевле, чем авиационное), и в случае, например, столкновения перронной машины с ВС крупный ущерб покрывается основной авиационной страховкой, а сумма франшизы будет покрыта расширенной ОСАГО. Для других видов деятельности, где вероятность наступления страхового случая ниже, мы берем риск в объеме франшизы на себя.

Надо сказать, что нередки ситуации, когда страховщики пользуются неопытностью клиентов в вопросах страхования, особенно в такой узкой специфике. Если же разобраться в сути вопроса, то в процессе переговоров всегда есть возможность найти компромисс и значительно снизить расходы. Очень важна тщательная оценка и анализ рисков, чтобы не стра-

ховать то, что не требуется, или не страховать что-либо дважды разными видами страхования. Общая страховая политика должна быть единой и интегрироваться в систему управления рисками компании.

А каким образом вы работаете с международными страховыми компаниями?

При содействии нашего страхового брокера были организованы деловые встречи с лидерами международных авиационных страховщиков и перестраховщиков, на которых были проведены подробные презентации нашей инфраструктуры и наших бизнес-процессов, продемонстрированы наши финансовые результаты, надежность и компетентность. Результатом этих встреч стало существенное снижение процентных ставок в международном сегменте перестрахования нашего пакета, которое отразилось на конечной стоимости страхования для нас.

В таком случае логично возникает вопрос: почему нельзя застраховаться сразу за рубежом, исключив из цепочки российские страховые компании с более высокими ставками страховых премий?

Дело в том, что по российскому законодательству, страховой полис для нас может быть выписан только российской компанией. Так защищаются интересы отечественного рынка страхования.

Ведет ли к снижению стоимости страхования внедрение на авиационном предприятии систем международной сертификации?

Безусловно, сертификация по ISO и IS-BAH, и даже просто хорошо отлаженные бизнес-процессы внутри

компании также являются весомым аргументом по снижению стоимости страхования.

Могу сказать больше: мало кто знает, что международные брокеры-перестраховщики очень приветствуют и даже организуют за свой счет мероприятия и тренинги для конечных клиентов по повышению безопасности и снижению рисков. Кроме того, можно пригласить к себе международного сюрвеера также за счет перестраховщика, который проведет независимый аудит и анализ работы компании, что также может способствовать снижению рисков и, соответственно, ставок. Для страховых компаний вложения в обучение персонала страхуемого предпри-

ятия, в сертификацию, в мероприятия по снижению риска, в конечном счете, оборачиваются снижением их рисков по страховым выплатам.

Резюмируя нашу беседу, можете ли вы озвучить масштабы реальной экономии?

Не буду называть конкретные цифры, но если говорить в процентах, то сейчас мы платим страховые премии более, чем в два раза меньше от общего объема страхования по всем продуктам, чем два года тому назад. Причем, мы видим потенциал и для дальнейшего снижения – не такого масштабного, но все равно ощутимого.



О вкусном серьезно

Постоянные читатели BizavNews уже привыкли к тому, что мы достаточно много пишем о кейтеринге, вернее о вкусной его части. И отечественный рынок этих услуг уже смело можно отнести к разряду полноценного сегмента, со своими особенностями и трендами. Поэтому в этот раз разговор пойдет именно о рынке кейтеринга, и во всех тонкостях нам поможет разобраться наш старинный партнер Jet Catering, в лице коммерческого директора **Евгения Панина**.



Евгений, 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?

В стагнации находится вся отрасль, а с ней и авиационные кейтеринги. Соглашусь, что за последние годы на рынке не появилось ни одного нового сильного игрока, хотя было множество интересных проектов и попыток выйти на рынок новым компаниям. К сожалению, никто не имел большого успеха, так как московский рынок перенасыщен предложением по питанию для бизнес-авиации. Многим ресторанам кажется, что питание для бизнес-авиации ничем не отличается от питания на вынос. Поэтому только ленивый не попробовал свои силы в данной отрасли. Тем более, если ресторан работает в дорогом сегменте, а гости или владелец ресторана пользуются услугами бизнес-авиации. При данном подходе фиаско неминуемо. Не соблюдаются стандарты отдачи питания для авиации, и вместо восторга на борту, пассажир получает то, что получает.

Сейчас, время сильных!!! Рынок сформировался, все участники ясны. У каждого свой путь и философия. Кто-то делает ставку на «локал фуд», кто-то привозит «санкционку», кто-то пиарит своего шеф-повара, кто-то рассказывает о своих дополнительных услугах, кто-то подкупает ценой. Так что на рынке остались только сильные, стойкие и верующие в хорошее будущее компании.

Я уверен, что в будущем мы пойдем по европейско-

му пути – рестораны станут уступать авиационным сертифицированным кейтерингам. Исторически в России рынок питания для бизнес-авиации формировался на основе ресторанной отрасли, так как авиационные специализированные кейтеринги были не в состоянии отвечать требованиям высокой кухни. Сейчас ситуация меняется, большинство авиационных кейтерингов открывают дочерние фирмы, которые специализируются на отдаче питания для бизнес-авиации. Главное в нашем деле безопасность – безопасность питания. А ее может предоставить только кейтеринг, который находится непосредственно в аэропорту. Блюдо приготовили и доставили на борт через 30 минут после приготовления. Вот это настоящий уровень бизнес-авиации. К нему и будет стремиться весь рынок. Поэтому мы увидим смещение «весов» заказов в сторону авиационных кейтерингов.

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 сегменте деловой авиации, все чаще считают его факультативным источником бизнеса?

Все просто – дело в количестве рейсов и маржинальной составляющей бизнеса. Нельзя сравнивать наш рынок с зарубежным по многим причинам. На наш рынок влияют множество как внешних, так и внутренних факторов. Но хочется верить, что в скором времени ситуация начнет меняться и в целом рейсов бизнес-авиации станет больше.

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?

Как я говорил ранее, мы видим направленность в развороте рынка в сторону авиационных кейтерингов. Но бренд для многих клиентов играет сейчас ос-

новополагающую роль. Ну и кейтерингам надо подтягивать свой уровень. Мы пригласили на нашу кухню весьма одаренного шеф-повара Дмитрия Григорьева. Он разработал для нас авторское меню на основе молекулярной кухни, которое вы не встретите ни в одном ресторане. Наша команда провела ряд дегустаций с участием пассажиров бизнес-авиации, и мы сразу получили предложение по инвестициям в проект разработки сети ресторанов под данную концепцию. Но мы вежливо отказались от этой идеи. Данные блюда вы можете попробовать только на борту самолета – в этом и есть эксклюзив. Ну и кто из ресторанов может

похвастаться тем, что пассажир ждет полета, дабы попробовать блюда от нашего Шефа?

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?

Наоборот, реалии рынка подталкивают нас к слиянию, сплочению и образованию крупных совместных предприятий. Все больше крупных отечественных авиационных кейтерингов обращают свое внимание на сегмент бизнес-авиации. В условиях сокращения рационов питания на рейсах регулярных перевозок, производства кейтерингов остаются не дозагружены. Разумеется, они начинают искать приток заказов в других сегментах.

Составляют ли конкуренцию компаниям этого сегмента «классические» кейтеринг-фирмы, занимающиеся поставками бортипитания регулярным авиaperевозчикам?

В данный момент, нет. Но в будущем большинство рынка отойдет именно «классическим» кейтерингам.

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

О да, Вы правы на 100%. Оптимизация видна во всем. Средний чек понизился на 10-20% по сравнению с прошлыми годами. Авиакомпании пытаются



оптимизировать затраты на всем. Большинство авиакомпаний стали закупать все дополнительное оборудование для рейсов самостоятельно, не обращаясь к кейтеринговым компаниям. Это цветы, вода, конфеты, тапочки и т.д.

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

Сейчас у нас «стреляет» меню от Шеф-повара – высокая молекулярная кухня. Но также, в преддверии отпусков, мы разработали обширное меню для наших маленьких пассажиров – детское меню. Разуме-

ется, как и всегда востребована услуга комбинации заказов из разных ресторанов.

Расскажите, пожалуйста, о будущих проектах вашей компании.

Основной и самый главный проект нашей компании – это открытие производства в аэропорту Шереметьево, которое планируется этим летом. Также мы планируем открыть ресторан авторской кухни от нашего шеф-повара. Проектов много и все они амбициозные. Компания расширяется и развивает новые направления. Так что в ближайшее время мы увидим компанию Jet Catering в новом амплуа. Не буду раскрывать все карты, осталось немного потерпеть.




Мы создаем шедевры



www.jet-catering.ru

Самолет недели

Оператор: *Hampshire Aviation Ltd*

Тип: *Gulfstream G280*

Год выпуска: *2015 г.*

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



Фото: *Дмитрий Петроченко*