



На этой неделе BizavNews отправился в Канны, где во второй раз прошло одно из самых запоминающихся по атмосфере мероприятий, организованных EBAA – AIR OPS. В уютном ангаре под номером 16 аэропорта Монделье собрались представители «диспетчерского движения», FBO и операторов. В этом году количество участников увеличилось на треть, а дискуссионная программа дополнилась свежими и актуальными темами. Но самое главное – русская речь была слышна чуть ли не на каждом стенде. AIR OPS можно смело назвать рабочей встречей для тех, кто принимает самое активное участие в подготовке полетов, поэтому многие участники выбрали именно такой формат, ведь в отличие EBACE здесь можно в непринужденной обстановке не только познакомиться, но и реально осудить актуальные вопросы. Со стороны даже казалось, что AIR OPS – это некий клуб знакомств, когда напротив тебя сидит незнакомый собеседник и вкратце рассказывают о себе. Но именно так и зарождаются будущие крепкие партнерские отношения. Со стороны очень интересно наблюдать за этим процессом, а организаторам отечественных мероприятий обязательно нужно взять на заметку этот опыт. И еще было очень много «экзотических» компаний из европейских городов, которые и на карте найти сложно, но об этом чуть позже.

А главной задачей BizavNews на AIR OPS было обеспечить всех новых для нас игроков рынка необходимой информацией о нашей работе, с чем мы отлично справились. У нас появились много новых друзей, и мы надеемся, что уже скоро порадуем вас прекрасными материалами. А еще очень обрадовало, что BizavNews очень хорошо знают в Европе, а некоторые материалы переводятся даже на китайский язык. Мы обязательно сюда вернемся через год.



Sirius Aero – дебют на Jet Expo

Сегодня наш гость – Виталий Терещенко, генеральный директор авиакомпании Sirius Aero, с которым мы побеседуем об основных трендах на отечественном рынке деловой авиации

стр. 22



Jet Expo. Перезагрузка

В начале сентября оргкомитет московской выставки Jet Expo официально заявил о том, что она будет переформатирована, и 2017 год станет последним для мероприятия с нынешним названием

стр. 24



В ритме Jet Expo

Разнообразие ресторанов и кейтерингов на площадке Jet Expo превышало все мыслимые пределы

стр. 29



Три побережья для насыщенного отпуска

Сегодня в рубрике LifeStyle – экзотический Маврикий. Наш партнер, туроператор индивидуальных путешествий Travelmart, расскажет о трех побережьях острова, на которых не бывает холодных ветров и круглый год светит ласковое солнце

стр. 31

Gulfstream G650



II Премия «Крылья бизнеса»: продолжается прием заявок

II Церемония вручения премии за наивысшие достижения в области деловой авиации «Крылья бизнеса» состоится 16 февраля 2018 года в Москве. Уже 11 сентября 2017 года оргкомитет Премии начал принимать заявки от соискателей по 12 из 13 номинаций,

с перечнем которых можно ознакомиться на сайте www.wingsaward.ru. В рамках одной из номинаций, «За вклад в развитие деловой авиации России», премия будет вручена по решению Правления ОНАДА.

Уже получены первые заявки от следующих организаций:

- ООО «ДжетПорт СПб» (Инфраструктура для деловой авиации (FBO) – города федерального значения)
- ООО «Джет Кетеринг» (Кейтеринг в деловой авиации)
- ЗАО «Джет Сервис» (Сервисная компания в деловой авиации)
- АО «Авиакомпания «РусДжет» (Авиакомпания деловой авиации)

11 ноября 2017 все полученные на тот момент заявки от номинантов будут опубликованы на сайте Премии и тогда же начнется онлайн голосование. Следующим этапом станет открытое голосование Правления ОНАДА и всех членов Ассоциации. Заявки на соискание Премии «Крылья бизнеса» принимаются до 31 января 2018 года, но чем позже заявка направлена, тем меньше у компании шансов на успех!

Выбрать номинацию и подать заявку можно на сайте премии www.wingsaward.ru.

Национальная премия за наивысшие достижения в области деловой авиации «Крылья бизнеса» учреждена Объединенной Национальной Ассоциацией Деловой Авиации (ОНАДА) в 2016 году. Целью проекта является фиксация достижений российской деловой авиации и ее продвижение на мировом уровне. С регламентом Премии и дополнительной информацией можно ознакомиться на сайте www.wingsaward.ru.



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

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

Американский трафик показал рост на 5,2%

По данным компании Argus International, активность деловой авиации в Северной Америке в августе 2017 года выросла на 5,2% по сравнению с прошлым годом. Это самый большой рост месяца к месяцу с мая 2008 года, и он превысил прогноз роста активности бизнес-авиации в августе на 3,3%, который компания сделала месяцем ранее. В сентябре Argus прогнозирует подъем на 3,2%.

В прошлом месяце драйвером роста стали рейсы по Part 135 (коммерческие чартеры), которые увеличились на 10,9% по сравнению с предыдущим годом. Полеты по Part 91K (долевая собственность) также продемонстрировали солидный прирост в 7%, и впервые за несколько месяцев трафик частных воздушных судов (Part 91) оказался в положительной зоне, увеличившись на 0,9%.

Активность воздушных судов с большими кабинами продолжала доминировать в категориях воздушных судов, увеличившись в августе на 7,2% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. За ними

последовали легкие бизнес-джеты, которые показали рост на 5,5%; среднеразмерные самолеты увеличили трафик на 4,8% процента, а турбовинтовые самолеты – на 4,5%.

В отдельных категориях сегмент коммерческих чартеров показал почти двузначный рост, за исключением легких самолетов, которые выросли на 9,1% по сравнению с прошлым годом. Чартеры на турбовинтовых, среднеразмерных и крупногабаритных самолетах реактивных самолетов выросли на 11,3%, 11,4% и 12,6% соответственно. Между тем, активность легких джетов в долевой собственности увеличилась на 17% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. И только легкие частные самолеты зафиксировали небольшой спад, на 0,2%.

Данные TraqPak от Argus предоставляют информацию о прибытии и вылетах деловых самолетов, выполняющих полеты по приборам в США, Канаде и Карибском бассейне.



ЦЕНТР ДЕЛОВОЙ АВИАЦИИ
Москва Шереметьево



-  **+23 новых места стоянки**
для ВС деловой авиации к 2018 году
-  **Новое скоростное шоссе**
открытие: октябрь 2017
-  **3 ангара**
общей площадью 16 500 м²



Ангар №2 **Терминал А** **Шереметьево**

Новый перрон деловой авиации
+23 места стоянки

 **GROUP**

FBO SHEREMETYEVO
FBO PULKOVO

a-group.aero
+7 (495) 981 38 26
client@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 расширяет доступность запчастей

Компания Bombardier Business Aircraft расширила доступность запасных частей для своего растущего парка самолетов Learjet, Challenger и Global. Компания недавно открыла склады в Майами, Флорида, США, и Тяньцзине, Китай. В сочетании с двухлетней гарантией и большим предложением запчастей на местах, клиенты Bombardier Business Aircraft могут летать с уверенностью, зная, что имеют доступ ко всем необходимым запчастям.

«Мы уделяем основное внимание нашей всемирной сервисной сети в каждом регионе в соответствии с потребностями наших клиентов», - сказал Жан-Кристоф Галлахер, вице-президент и генеральный менеджер по работе с клиентами. «С ростом парка бизнес-джетов мы постоянно расширяем наши предложения по сети и услугам, чтобы максимально повысить эффективность эксплуатации для наших клиентов».

Чтобы клиенты могли воспользоваться преимуществами доступности и технического обслуживания обоих складов запчастей – в Майами и Тяньцзине,

они расположены вблизи крупных аэропортов, а также центров обслуживания воздушных судов Bombardier в Форт-Лодердейле и Тяньцзине. Благодаря флоту, насчитывающему около 4700 самолетов по всему миру, обслуживание и поддержка бизнес-джетов Bombardier продолжает расширяться, чтобы прогнозировать и превзойти ожидания клиентов.

Команда Bombardier Parts Services обеспечивает круглосуточную поддержку в режиме реального времени и имеет глобальную сеть из 10 мест распределения запчастей, которые ежемесячно обрабатывают около 70000 единиц запчастей.

Bombardier Business Aircraft имеет собственную сервисную сеть из десяти сервисных центров, которая также включает пять линейных центров ТОиР и 17 мобильных подразделений Response Team по всему миру. Сеть поддержки клиентов Bombardier насчитывает около 1000 специалистов. Клиенты Bombardier Business Aircraft также имеют доступ к сети из почти 50 авторизованных сервисных центров по всему миру.



Нам доверяют



SkyClean

профессиональный
авиационный
клининг

ШЕРЕМЕТЬЕВО • ДОМОДЕДОВО • ОСТАФЬЕВО

С Citation Mustang на Phenom 100EV

Немецкая компания Atlas Air Service (авторизированный торговый представитель Embraer Executive Jets в Германии, Австрии и Швейцарии) осуществила очередную поставку бизнес-джета начального уровня Phenom 100EV. Речь идет о первой машине, предназначенной для австрийского оператора Mustang Charter GmbH. Новый самолет станет прямой заменой ранее эксплуатировавшихся самолетов Citation Mustang. Самолет был торжественно передан австрийской компании на заводе Embraer в американском Мельбурне. Atlas Air Service полностью сопровождала сделку от подписания контракта до приемки воздушного судна.

В прошлом году была анонсирована и последняя версия популярного бизнес-джета – Phenom 100EV. Благодаря новому бортовому комплексу Prodigy Touch, основанному на авионике Garmin G3000, а также модифицированным двигателям Pratt &

Whitney Canada PW617F1-E, самолет получил более высокую скорость с хорошими высокогорными и высокотемпературными взлетно-посадочными характеристиками. Также Phenom 100 EV имеет значительно большую скороподъемность и на 43 фунта большую полезную нагрузку при полной заправке топливом. Улучшение характеристик Phenom 100EV достигается за счет сочетания увеличенной тяги двигателей и снижения веса планера. Ориентировочная стоимость нового бизнес-джета \$4,495 млн. Самолет рассчитан на четырех (или шесть) пассажиров и обеспечивает высокий уровень комфорта. Интерьер выполнен в сотрудничестве с инженерами из BMW Designworks USA. Интерьер пассажирского салона и коллекция материалов, из которых он изготовлен, также прошли сертификацию. С конфигурацией, способной разместить до шести пассажиров (аэротакси), у Phenom 100 есть багажное отделение вместительностью в 1,6 куб.м.



ALL-AROUND LUXURY,
POWER-PACKED
PERFORMANCE

Rethink Convention.  **EMBRAER**
Executive Jets

EmbraerExecutiveJets.com

Подработка для GlobeAir

Базирующийся в Линце (Австрия) бизнес-оператор GlobeAir в период проведения Cannes Yachting Festival (с 12 по 17 сентября) выполнил 500 рейсов. В рамках Каннского яхтенного фестиваля, крупнейшего в мире лодочного шоу, было представлено более 600 яхт.

Как комментируют в GlobeAir, 18,8% гостей прибыли из Франции, далее идут Великобритания (16%) и Италия (11,8%). По сравнению с прошлым годом трафик пассажиров прилетало в аэропорт Cannes Mandelieu.

Также в GlobeAir существенно увеличил долю полетов так называемого «выходного дня». По оценкам компании, сейчас около 67% рейсов бронируются именно на пятницу-воскресенье. В прошлом году эта доля составляла 59%. Что же касается популярных

направлений, то пальму первенства удерживает Лазурный берег Санкт-Тропе, Канны и Ницца (прирост 7%). Второе по популярности направление - Иббца на Балерских островах (прирост 3%), а вот Ольбия на Сардинии после нескольких лет снижения «выросла» на рекордные 165%. «Поездки «выходного дня» в 2011-2015 годах росли в среднем на 4,5% в год, а в течении ближайших пяти лет мы ожидаем прирост на 6,2% ежегодно. Наши клиенты все более отчетливо понимают все плюсы от использования бизнес-джетов легкого класса: им доступны аэропорты с короткими взлетно-посадочными полосами, «ценник» чаще сопоставим с билетами бизнес-класса коммерческих авиакомпаний, а приобрести рейс можно в три клика», - рассказал BizavNews Мауро Де Роза (Mauro De Rosa), главный специалист по маркетингу и продажам GlobeAir.



Где мы находимся

- Центр бизнес-авиации FBO RIGA
- Сеть агентов



www.fcg.aero

Пять лет назад сертифицирован G650

Компания Gulfstream Aerospace недавно отметила пятилетнюю годовщину сертификации флагманского G650 Федеральным управлением гражданской авиации (FAA). В настоящее время в мире эксплуатируется более 250 самолетов Gulfstream G650/650ER. Сверхдальний бизнес-джет был анонсирован в марте 2008 года и у него был один из самых успешных выходов на рынок в деловой авиации – было получено до ввода в эксплуатацию более 200 заказов. Сертификат типа получен 7 сентября 2012 года.

По словам отраслевых экспертов, имея дальность в 7000 морских миль самолет установил новый уровень в верхнем сегменте бизнес-джетов, который и сегодня самолет по-прежнему сохраняет. «Руководство Gulfstream предвидело возможности в верхней части рынка, который они и рассчитывали захватить», - сказал управляющий директор JetNet iQ Роланд Винсент. «G650 – это качественно новый самолет для Gulfstream, поскольку он продолжает многолетний переход к совершенно новым платформам».

Президент Gulfstream Марк Бернс сказал: «G650 установил новый стандарт в деловой авиации будь то дальность, полезная нагрузка, низкий уровень шума или четырехзонный салон. Он позволил бизнес-операторам совершить переоценку ожиданий от своих самолетов».

«Многие заказчики и перспективные клиенты считают бренд Gulfstream и, в частности, G650 престижным», - заключил Винсент. «Это мощная и грозная рыночная позиция».

G650 стал самым быстрым дозвуковым самолетом в кругосветном путешествии, пролетев в западном направлении вокруг земного шара за рекордные 41 час и 7 минут и по пути зарегистрировав 22 рекорда скорости между парами городов. В общей сложности G650 и G650ER установили 65 рекордов скорости.

G650 также получил в 2014 году награду Robert J. Collier Trophy.



Gulfstream

SILK WAY BUSINESS AVIATION

Представляем совершенно новый

G650

ExecuJet Zürich FBO получает аккредитацию IS-BAH Stage II

Компания ExecuJet, входящая в Luxaviation Group, сертифицировала первый из своих FBO по стандарту IS-BAH (Standard for Business Aircraft Handling), учрежденного Международным Советом деловой авиации (IBAC). Сертификат получил цюрихский центр ExecuJet Zürich FBO, об этом BizavNews в рамках конференции Air OPS 2017 рассказал официальный представитель ExecuJet Zürich FBO Базиль Гампер. ExecuJet Zürich FBO стал первым комплексом в Швейцарии, получившим IS-BAH Stage II. Всего из 25-ти FBO компании IS-BAH имеют четыре комплекса (Берлин, Брюссель, Лансерия и Цюрих).

«Это одобрение демонстрирует, что наш FBO в Мюнхене имеет четкие обязательства по безопасности бизнес-авиации на земле и выходит за рамки того, что требуется по обязательным документам. Аудит IS-BAH включал в себя проверку системы

управления безопасностью полетов, соответствие требованиям для организаций и персонала, обучение, компетентность и ряд других аспектов обслуживания частных самолетов», - комментирует Гампер.

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 менеджмента безопасности во всех аспектах деятельности FBO и базируется на структуре более раннего стандарта IS-BAO для операторов деловых самолетов. С момента подачи заявки на сертификацию прошло всего шесть месяцев, в период которых оценивалась инфраструктура комплекса с помощью аудита менеджмента безопасности. Стандарт запущен на выставке EBACE-2014.



**ВОЗДУШНЫЕ
ВОРОТА МОСКВЫ**
VIP GATEWAY TO MOSCOW



АОН США готовится к полетам по-новому

Более 40000 самолетов авиации общего назначения, эксплуатируемых в США, уже имеют установленное оборудование ADS-B Out (автоматическое зависимое наблюдение-вещание), сообщила ассоциация производителей авиации общего назначения (GAMA). По оценкам FAA, до 1 января 2020 года еще необходимо будет оснастить системой ADS-B Out от 100 до 160 тысяч самолетов АОН.

«Мы находимся в чуть более двух годах от крайнего срока вступления в силу новых правил FAA», - сказал президент и главный исполнительный директор GAMA Пит Банс. «Когда мы продвигаемся вперед, зная, что эта дата не изменится, важно, чтобы те операторы, которые еще не сделали переоснащение, составили план работ, чтобы избежать невозможности полетов на своем самолете и потери его остаточной стоимости».

После того как FAA объявила о новых правилах, производители самолетов АОН работали над проектированием, разработкой, сертификацией и предоставлением доступных систем ADS-B. Некоторые решения для легких самолетов стоят всего лишь \$1200, хотя для большинства деловых самолетов стоимость этой системы начинаются с \$25 тысяч, а для старых типов цена может достигать до \$100 тыс.

«Принимая решение по оборудованию ADS-B Out сейчас, операторы инвестируют в свою безопасность и обеспечивают соответствие к 2020 году, так как при приближении этого срока время, затрачиваемое на переоборудование, будет расти», - сказал Банс. «Мы очень довольны постоянным ростом числа переоборудований, и производители продолжают работу с FAA и операторами, чтобы облегчить такие работы, поскольку приближается крайний срок».




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

Honda планирует вдвое увеличить поставки в Европу

В компании Honda Aircraft весьма довольны европейским рынком, даже несмотря на то, что в настоящее время клиентам из Старого Света поставлено всего шесть бизнес-джетов HondaJet. Как рассказал BizavNews вице-президент компании Симон Рудс, Honda Aircraft уже до конца года планирует увеличить количество поставок вдвое. «Самолет уже продемонстрирован нашим европейским клиентам и получил самую высокую оценку. Опуская его технические возможности можно смело заявить, что наш самолет – особо модный товар. Когда появляется новый спортивный автомобиль, клиенты покупают его частично потому, что он новенький и инновационный. Я думаю, что HondaJet находится в таком же тренде, ведь клиенты особенно ценят стиль, технологию и уникальный внешний вид. Что же касается летных характеристик и экономики, то HondaJet уже доказал свою состоятельность. Я уверен, что в сле-

дующем году европейский рынок войдет в тройку крупнейших для нашей компании».

Последним европейским эксплуатантом Honda Jet стала немецкая Privateways, которая предлагает самолет для чартерных перелетов.

Согласно последним данным GAMA, Honda Aircraft поставила в первом полугодии 24 своих легких самолета. Суммарно производитель передал порядка 45 машин, которые преимущественно переданы заказчикам из США, три самолета отправились в Мексику.

Honda Aircraft планирует нарастить производство своего бизнес-джета HA-420 HondaJet до 80 самолетов в год к середине 2019 года, ранее сообщил президент и генеральный директор компании Мачимаса Фуджино. «К концу 2018 года финансового года,

который у компании Honda заканчивается в марте 2019, мы хотели бы достичь полной производственной мощности на уровне около 80 самолетов», - сказал он.

Также напомним, что в июле 2016 года группа компаний AIM OF EMPEROR была назначена эксклюзивным дистрибьютором продукции HondaJet Central Europe в России и странах СНГ. Поставка первого самолета в Россию запланирована на начало 2018 года.

Бизнес-джет Honda HA-420 HondaJet вмещает до 6 пассажиров и сертифицирован для управления одним пилотом. Несмотря на свою малогабаритность, самолет развивает крейсерскую скорость до 422 узлов (777 км/ч) с практической дальностью полета более 2200 км.



Gulfstream начинает комплектацию последнего G450

Финальный Gulfstream G450 вышел из сборочного цеха завода в Саванне и в настоящее время комплектуется интерьером в техцентре компании в Эплтон, штат Висконсин, в рамках подготовки к поставке названному клиенту в начале следующего года.

Gulfstream анонсировал прекращение выпуска G450 год назад, закончив 14-летний серийный выпуск самолета, который стал третьей итерацией заслуженного GIV, который вступил в строй в 1988 году. Он был заменен самолетом из новой продуктовой линейки Gulfstream – более крупным, быстрым и более даль-

ним G500, который планируется ввести в эксплуатацию в конце этого года.

Тем временем, парк опытных самолетов G500 налетал почти 3600 часов в 955 полетах. Сертификационная кампания началась в мае 2015 года. Пятый и последний опытный экземпляр – предсерийный самолет, имеющий полноценный интерьер, – станет первым введенным в эксплуатацию и будет использоваться в качестве демонстратора. Поставки клиентам бизнес-джета стоимостью \$43,5 млн. планируется начать в начале 2018 года.







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

BP вложится в чартерную онлайн-платформу

Компании BP Ventures и Air BP, подразделения BP, сформировали стратегический альянс с онлайн-площадкой по заказу авиачартеров Victor, а также обязались инвестировать \$10 млн. брокерскую платформу. Кроме того, Air BP подписала соглашение, в соответствии с которым компания является предпочтительным поставщиком топлива для полетов, организованных через офисы Victor в местах работы Air BP.

«Эти инвестиции являются частью стратегии BP Ventures в рамках ускорения развития, коммерческой жизнеспособности и внедрения цифровых технологий и предложений в группе BP», - говорит-

ся в сообщении BP. «Air BP, обладающая растущим цифровым присутствием, еще больше выиграет от этого нового сотрудничества».

Запущенная в 2011 году, онлайн-площадка Victor заявляет о росте выручки на 946% по сравнению с «последними годами». Благодаря сотрудничеству с Air BP, компания продолжит развивать свою цифровую платформу, которая позволяет операторам получить «более упорядоченные процессы чартерного ценообразования, заказов и урегулирований». Victor также предложит клиентам возможность компенсировать выбросы углекислого газа от своих рейсов через BP Target Neutral.



Фото: Дмитрий Петроченко

JETFLITE



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



Jetflite Sales 24/7
tel. +358 20 510 1900
sales@jetflite.fi



Jetflite Moscow office
Tel: +7 926 08 20 1 20
evgeny.vorobyev@jetflite.fi



Вертолетный транспорт становится доступнее

Росавиация разрешила авиакомпании Хелипорт-М коммерческую перевозку пассажиров на легком вертолете Robinson R44. Использование Robinson R44 позволит предложить новые тарифы на charterные вертолетные перевозки в Московском регионе.

Помимо Robinson R44 в парке Хелипорт-М легкие вертолеты Robinson R66 и Eurocopter EC130T2. Стоимость нового Robinson R44 в России составляет \$672 000, против \$1 211 000 у Robinson R66. Использование R44 повлечет снижение эксплуатационных расходов и приведет к снижению тарифов на перевозку.

Минимальная стоимость экскурсионного облета Мо-

сквы по линии МКАДа уже снижена, теперь для трех пассажиров она составляет 30 200 рублей (ранее - 35 000 руб.), полет из вертолетного центра «Хелипорт Москва» в подмосковную Истру для трех пассажиров теперь стоит 22 300 рублей (ранее – 27 000 руб.).

Robinson R44 - легкий многоцелевой вертолет, производится в США компанией Robinson Helicopter. В вертолете могут с комфортом разместиться три пассажира и пилот. За счет панорамного остекления кабины вертолет отличается великолепной обзорностью. Максимальная скорость - 240 км/ч, дальность полета - 550 км.



авиа
бизнес
групп

www.aviagroup.ru
ops@aviagroup.ru

+7 495 789 38 06

125445 Москва
Ленинградское шоссе
дом 65, строение 3

Mont-Blanc Hélicoptères пришла в Страсбург

Крупнейший франко-швейцарский оператор Mont-Blanc Hélicoptères официально открыл свою новую базу в аэропорту Strasbourg-Entzheim (Альзас). Как рассказали BizavNews в компании, первым воздушным судном станет шестиместный H135 производства Airbus Helicopters, способный выполнять рейсы в радиусе 400 км. Помимо выполнения чартерных рейсов, Mont-Blanc Hélicoptères рассчитывает на привлечение дополнительных клиентов среди владельцев собственных вертолетов под программу aircraft management. Также в компании не скрывают, что надеются и на деловой пассажиропоток, который формируется из клиентов, главным образом евроциновников, посещающих сессии и ассамблеи Европарламента.

В настоящее время Mont-Blanc Hélicoptères имеет два

сертификата эксплуатанта (французский и швейцарский) и является сервисным центром Airbus Helicopters (Part-66). Сейчас оператор работает в нескольких сегментах: управление воздушными судами, VIP чартеры, ТОиР, медицинская эвакуация (бренд MBH SAMU) и поисково-спасательные операции. Суммарный парк насчитывает около 60 машин (20 доступны для чартера), еще приблизительно 80 вертолетов находятся в управлении. Также Mont-Blanc Hélicoptères осуществляет техническую поддержку 130 воздушным судам. Флагманом компании является Sikorsky S76C+, который эксплуатируется совместно с Swift Copters, а рабочими «лошадками» Airbus Helicopters EC135 и Ecureuil. Mont-Blanc Hélicoptères владеет 14-ю собственными базами преимущественно в Альпах, включая Annemasse, Cannes Alpes-Maritimes, Courchevel и др.



16 ФЕВРАЛЯ 2018

КРЫЛЬЯ БИЗНЕСА

НАЦИОНАЛЬНАЯ ПРЕМИЯ
ЗА НАИВЫСШЕ ДОСТИЖЕНИЯ
ДЕЛОВОЙ АВИАЦИИ

2018

КРЫЛЬЯ
БИЗНЕСА

16 FEBRUARY 2018

WINGS OF BUSINESS

AWARD
FOR THE HIGHEST ACHIEVEMENTS
IN THE FIELD OF BUSINESS AVIATION

WINGSAWARD.RU

ААС будет ликвидирован

Компания Associated Air Center (ААС), пионер в сегменте комплектации VIP-лайнеров, закрывается в конце этого года, недотянув всего полгода до своего 70-летнего юбилея. Владелец ААС, компания StandardAero, объявила о планах свернуть деятельность компании, заявив, что текущие и будущие объемы работы недостаточны для возмещения затрат, необходимых для поддержания объекта. Компания StandardAero сделала «несколько попыток продать бизнес», прежде чем принять решение о закрытии.

«После тщательного анализа мы пришли к выводу, что бизнес-кейс для продолжения работы ААС уже не является экономически выгодным вариантом для компании и ее инвесторов», - говорят в StandardAero. «Ограниченный объем продаж для новых возможностей бизнеса, избыточные мощности в отрасли и замедление спроса на рынке VVIP авиаперевозок внесли свой вклад в это решение».

Такое решение также связано с затишьем на рынок VIP-лайнеров в последние годы: Airbus Corporate Jets поставил только один самолет с начала 2016 года, а Boeing Business Jets передал заказчикам семь VIP-самолетов за это время. Это сравнимо с четырьмя поставками ACJ и 11 BBJ, выпущенными в 2015 году.

StandardAero планирует помочь примерно 170 сотрудникам ААС найти работу в рамках своих других бизнес-структур или предоставить «разнообразную помощь и услуги по переориентации», говорится в сообщении компании. Между тем, объект на аэропорту Даллас будет либо сдаваться в аренду, либо прекратит работу к концу года, и в дальнейшем активы будут проданы. Пока компания продолжит работать как обычно, поскольку необходимо завершить существующие контрактные обязательства, гарантийные услуги и текущие проекты.

Zetta Jet начала процесс банкротства

15 сентября Zetta Jet, ставшая одним из самых быстрорастущих чартерных операторов в Азиатско-Тихоокеанском регионе с флотом из самолетов Global и Challenger, подала в суд Центрального округа Калифорнии в Лос-Анджелесе заявку о банкротстве по главе 11.

В своей заявке компания оценивала обязательства в диапазоне от \$50 до 100 млн. Она также назвала число кредиторов между 200-999 (категориальный диапазон, который является частью формы банкротства). Bombardier является крупнейшим кредитором оператора, который, по словам Zetta Jet, имеет необеспеченное требование в размере \$15 млн. Компания также должна World Fuel Services и Rolls-Royce более \$4 млн.

Подача заявки по главе 11 произошла через два года после того, как компания запустила бренд Zetta Jet и почти через год после объявления об объединении с другим сингапурским бизнес-оператором Asia

Aviation и американской Advanced Air Management. Zetta Jet оставила штаб-квартиру в Сингапуре с Asia Aviation под брендом Zetta Jet Pte., а Advanced Air Management, которая базируется в аэропорту Van Nuys в Лос-Анджелесе, была переименована в Zetta Jet USA.

К весне текущего года Zetta Jet насчитывала в своем парке 12 Global (пять Global Express и семь Global 6000) и четыре Challenger 650.

В последние месяцы Zetta Jet столкнулась с судебными исками по поводу предполагаемого нарушения контрактов, и только в этом месяце руководство Zetta Jet подало иск против Джеффри Кэссиди, управляющего директора, который недавно покинул компанию, заявив о мошенничестве и рэкете.

В то же время руководство Jet Zetta заявляет, что во время процесса реструктуризации по главе 11 «будет продолжать вести бизнес так же, как и всегда».



Falcon 900LX для китайского клиента

Гонконгская консалтинговая компания Asian Sky Group (ASG) успешно закрыла сделку по продаже нового бизнес-джета Falcon 900LX китайскому клиенту. Воздушное судно будет эксплуатироваться в США. Asian Sky Group один из крупнейших игроков на рынке бизнес-авиации Китая, Гонконга, Японии и Южной Кореи. Своим клиентам компания предоставляет весь спектр услуг по консалтингу: продажа самолетов и вертолетов, выбор оператора, регистрация воздушного судна, финансовое и юридическое сопровождение сделок.

За последние два года основными клиентами Asian Sky Group стали китайские частные заказчики. По словам генерального директора Asian Sky Group Джефффри Лоу, спрос в Большом Китае останется сильным еще на протяжении нескольких лет, так как значительное число частных лиц и компаний «раскусили» преимущества деловой авиации. Среди китайских заказчиков продолжает доминировать интерес к топовым бизнес-джетам. Это связано с тем статусом, который предлагают такие самолеты и бренды, а также с растущими потребностями компаний и частных владельцев передвигаться по всему миру в интересах бизнеса. «Сейчас наблюдается огромный неудовлетворенный спрос на бизнес-джеты в Китае. Мы только едва затронули самую его поверхность», - добавляет Лоу.

Один из самых популярных бизнес-джетов Falcon 900 получил дальнейшее развитие в модификации LX. Вертикальные законцовки и передовая механизация крыла, экономичные двигатели и новейшее оборудование кабины пилотов положительно повлияли на ключевые показатели – безопасность, топливную эффективность, диапазон эксплуатации и дальность полета.

Очередной G280 в австрийском небе

Австрийская компания AFS Alpine Flightservice GmbH приступает к эксплуатации нового суперсреднего бизнес-джета Gulfstream G280 (OE-HWM), который был передан оператору в начале сентября. Ожидается, что самолет будет эксплуатироваться параллельно с Citation Excel (OE-GRI, 2003 года выпуска), который AFS Alpine Flightservice получила в январе 2016 года.

«G280 продолжает укреплять свой статус ведущего суперсреднего самолета в деловой авиации», - сказал Дэн Нэйл, старший вице-президент направления программ, разработки и тестирования компании Gulfstream. «Он имеет лидирующее в классе сочетание дальности, топливной эффективности и взлетно-посадочных характеристик, а также технологий,

обычно встречающаяся на более крупных бизнес-джетах».

«G280 также дает клиентам возможность летать в сложные аэропорты, такие как Лондон-Сити, Лугано и Самедан/Санкт-Мориц в Европе. Этот самолет продолжает завоевывать популярность, и наши клиенты будут продолжать пользоваться его возможностями долгие годы», - добавил он.

Начиная с ввода в эксплуатацию в ноябре 2012 года, G280 постоянно улучшал показатель готовности к вылету до уровня, соответствующего рыночному. В течение августа 2017 года парк из более чем 115 самолетов достиг уровня надежности в 99,90%.



Boeing получил деньги на «Борт №1»

ВВС США изменили условия договора с Boeing на \$600 млн. для разработки новой конфигурации самолетов Air Force One на двух коммерческих Boeing 747-8. Данные изменения следуют за соглашением, заключенном в прошлом месяце, на покупку 747-8, которые были заказаны, но не поставлены российскому перевозчику Трансаэро.

В соответствии с изменениями в контракте, Boeing выполнит предварительные проектные работы для доработки гражданских самолетов системой связи, модернизации электрической системы, установки медицинского отсека, VIP-интерьера, системы самообороны и систем для автономных наземных операций.

«После заключения контракта на покупку двух коммерческих самолетов 747-8 этот подряд является следующим крупным шагом в направлении выполнения полной программы», - сказал майор-генерал Дюк Ричардсон, исполнительный директор программы рефинансирования президентских авиаперевозок.

Военно-воздушные силы заявили, что работают с Boeing по следующему изменению в контракте – этапу разработки и производства, в котором будет выполнено детальное проектирование, модификация самолетов, испытания и поставка двух готовых к полетам президентских самолетов. Они заменят два самолета VC-25A (Boeing 747-200).

В ВВС заявили, что планируют продлить контракт на этот этап следующим летом.

Минобороны Польши получило второй G550

Министерство обороны Польши получило второй из двух заказанных самолетов Gulfstream G550. Первое воздушное судно прибыло в распоряжение польского ведомства в июне 2017 года. Контракт на приобретение двух бизнес-джетов был подписан в ноябре прошлого года. Стоимость сделки составила 440,5 миллиона злотых (почти 110 миллионов долларов). По условиям тендера, новые самолеты должны перевозить 14 пассажиров и багаж на расстояние не менее 5 тысяч километров, а с восемью пассажирами на борту – преодолеть расстояние от Варшавы до Нью-Йорка без промежуточных посадок. Самолеты оборудованы системой радиолокационного опознавания, американская компания также обеспечит подготовку летного и наземного персонала.

Однако надолго флагманом G550 не останется. Недавно Правительство Польши подвело итоги тендера, объявленного в ноябре 2016 года, на приобретение

трех самолетов для перевозки руководства страны. Согласно источникам, Польша приобретет три самолета Boeing 737-800 в VIP конфигурации: один со вторичного рынка и два новых воздушных судна. Общая стоимость сделки составляет \$523 млн. В эту стоимость также включены услуги ТОиР (два года) и подготовка летного и технического персонала. Первый самолет прибывает в распоряжение военных уже 15 ноября 2017 года. Речь идет о пятилетнем воздушном судне, имеющем компоновку 12 мест бизнес-класса и 120 мест экономического класса.

Что же касается двух новых самолетов ВВJ2, то они будут поставлены заказчику 15 сентября и 15 ноября 2020 года. Именно эти самолеты будут перевозить главу государства. Известно, что самолеты будут иметь специальную компоновку: отдельный кабинет главы государства, 12 мест бизнес-класса и 48 мест экономического класса.



VRT500 появится через два года

Опытный образец перспективного многоцелевого вертолета VRT500 разработки холдинга «Вертолеты России» планируется изготовить к концу 2019 года, сообщили RNS в пресс-службе холдинга.



«Опытный образец легкого многоцелевого вертолета для проведения летных испытаний планируется изготовить к концу 2019 года. К середине 2021 года мы рассчитываем завершить испытания и сертифицировать машину, после чего она будет готова к выходу как на российский, так и на международный рынок», - сообщили в компании.

VRT500 разработан конструкторским бюро «BP-Технологии» с привлечением ведущих европейских специалистов. Машина может использоваться в пассажирской, многоцелевой, грузовой, учебной, VIP и медицинской конфигурациях. Летно-технические характеристики вертолеты позволят ему развивать скорость до 225 км/ч, совершать полеты на максимальную дальность до 860 км и поднимать до 730 кг полезной нагрузки.

Начинается поставка девяти Bell 505 в Чили

Bell Helicopter (входит в Textron Inc) начинает поставку девяти Bell 505 Jet Ranger X в Чили. Первые две машины переданы в Eagle Copters South America и будут базироваться в Сантьяго. Вертолеты будут задействованы для корпоративных перевозок.

Ранее Bell Helicopter поставил сразу три новых вертолета Bell 505 Jet Ranger X клиентам из Канады. Вертолеты сконфигурированы для корпоративных миссий и авиационных работ. В ближайшие дни начинаются поставки американским заказчикам. В начале июня Bell Helicopter сообщил о сертификации авиационными властями США (FAA) нового легкого однодвигательного вертолета Bell 505 Jet Ranger X. В конце прошлого года аналогичный сертификат типа был выдан Министерством транспорта Канады (ТССА).

Bell имеет более 450 писем о намерениях на Jet Ranger X и находится в процессе перевода их в твердые заказы. По словам генерального директора производителя Митча Снайдера, Bell в этом году планирует выпустить около 50 новых 505, а базовая стоимость вертолета будет находиться в районе \$1,2 млн. В канадском подразделении Bell более 100 сотрудников из 900 работает в программе 505.

В ноябре 2016 года Bell Helicopter и Mecaer Aviation Group (MAG) представили и новый вариант VIP-интерьера для Bell 505 Jet Ranger X. Как комментируют партнеры, сборка компонентов пассажирской кабины будет производиться в Италии на производственных мощностях Mecaer Aviation Group (Монтепрандоне). Клиент может выбрать из нескольких вариантов отделки и конфигураций.



Jet Transfer для региональной авиации | General Electric отказывается от корпоративных самолетов и вертолетов

Jet Transfer выступает партнером VII международной конференции «Региональная авиация России и СНГ - 2017», которая состоится в Москве 21-22 сентября 2017 г. в Москве. Компания Jet Transfer создана в 2004 году в Москве. С 2007 года является официальным представителем Bell Helicopter, Cessna Aircraft и Beechcraft в России.

Основные направления деятельности компании – предоставление самолетов в аренду, продажа вертолетов Bell, самолетов Cessna и Beechcraft. С начала деятельности компанией Jet Transfer поставлено более 200 самолетов и вертолетов в Россию и СНГ для корпоративных и региональных перевозок.

На конференции руководством компании будет представлен Самолет Cessna 208B Grand Caravan EX для местных и региональных авиалиний в России, а также вертолетная техника Bell Helicopter.

Региональная авиация России и СНГ - 2017 - ежегодное крупнейшее в России и СНГ профессиональное мероприятие, для презентации новых продуктов, обсуждения ключевых вопросов развития региональной и местной авиации на уровне государства и бизнеса, в котором ежегодно принимают участие до 300 руководителей и ведущих экспертов отрасли.

В конференции примут участие представители федеральных органов законодательной и исполнительной власти, региональных и магистральных авиакомпаний, предприятий-производителей и поставщиков региональной авиационной техники, региональных аэропортов, руководители транспортных комплексов регионов Российской Федерации и стран СНГ, поставщиков инновационных решений и продукции авиационного назначения, финансовых институтов и т.д.

Американская корпорация General Electric (GE) в целях сокращения расходов прекращает эксплуатацию почти всех корпоративных самолетов и вертолетов бизнес-класса, которые закупались для руководящего состава. Это решение вступает в силу в среду, сообщила в своей электронной версии газета The Wall Street Journal (WSJ).

GE держит несколько самолетов бизнес-класса, включая минимум два Challenger канадской авиационной корпорации Bombardier. Авиапарк использовался в течение десятилетий для доставки членов руководства компании на деловые встречи и совещания по всему миру. Как отмечает издание, GE практически обязывает своего генерального директора Джона Флэннери ради обеспечения личной



безопасности пользоваться корпоративными самолетами и вертолетами как в служебных целях, так и во время личных путешествий. На всякий случай компания сохранит несколько воздушных судов, но в своих филиалах за пределами США.

«Как мы говорили раньше, мы выполняем план сокращения расходов на \$2 млрд к концу 2018 года. В качестве составной части этого плана, начиная с сегодняшнего дня, мы сокращаем оказание корпоративных услуг в области воздушных перевозок и будем пользоваться чартерными компаниями при необходимости», - пояснили газете в GE.

WSJ обращает внимание на то, что данный шаг является отходом от прежних амбициозных замыслов компании. Во время переезда штаб-квартиры из Фэрфилда (штат Коннектикут) в Бостон (штат Массачусетс) GE согласовала с властями возможность резервирования в международном аэропорту Логан лотов для одного частного самолета и одного вертолета. Фирма также потребовала предоставить ей на ближайшем аэродроме ангар, рассчитанный на шесть самолетов бизнес-класса.

Курс на экономию средств провозгласил Флэннери, который 1 августа сменил Джеффа Иммельта на посту гендиректора компании и 1 января 2018 года возглавит ее совет директоров.

GE - многоотраслевая корпорация, занимающаяся производством многих видов техники, в том числе в области транспорта, энергетики и медицины.

Источник: ТАСС

Aviatis подводит итоги Jet Expo 2017

Авиакомпания деловой авиации Aviatis, базирующаяся в московском аэропорту Шереметьево, впервые приняла участие в 12-й международной выставке деловой авиации Jet Expo, которая прошла в Москве в начале сентября.

Для молодой российской авиакомпании выставка явилась хорошим поводом впервые ярко показать себя профессиональному сообществу российской и европейской деловой авиации. Основанная в 2015 году, на данный момент компания оперирует флотом из 13 воздушных судов, начиная от легких однодвигательных вертолетов, и заканчивая бизнес-джетами суперсреднего класса.

За день до открытия выставки, представители Aviatis также выступили с презентацией на отраслевом форуме AviaPages Moscow Workshop 2017. Присутствующих специалистов особенно заинтересовал отличительный аспект работы Aviatis: эксплуатация и управление воздушными судами с использованием российского сертификата и с российской регистрацией. По заявлению компании, эта модель владения позволяет осуществлять полеты по России без ограничений и значительно сократить операционные расходы.

На Jet Expo компания представила публике свою комплексную программу оперативного управления воздушными судами клиентов, услуги по оперативному техническому обслуживанию, аренде воздушных судов и консалтингу в области деловой авиации. В дни выставки на стенде компании присутствовали как руководство Aviatis, так и технические специалисты, и летный состав.

Коммерческий директор авиакомпании Aviatis Николай Якубенко прокомментировал BizavNews:

«Мы очень довольны участием в Jet Expo и воркшопе Aviapages – пришло время громко заявить о себе, и мы это сделали. Ранее мы располагали только свидетельством оператора АОН, но начиная с весны нынешнего года у нас есть и лицензия на пассажирские перевозки, и сертификат коммерческого эксплуатанта, и сертификат на техобслуживание. И теперь уже можно смело заявить, что мы стали серьезной авиакомпанией, которой есть что предложить рынку».

На данный момент во флот Aviatis входят несколько VIP-вертолетов от Leonardo Helicopters и Airbus Helicopters, Ми-8 МТВ-1, а также самолеты Hawker

Beechcraft и Bombardier Challenger. На днях в компании сообщили о продлении свидетельства оператора АОН на следующие два года, что закономерно подтверждает полное соответствие деятельности компании требованиям ФАВТ.

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



Чемпионат мира по футболу не за горами

Лидер мировой чартерной авиации, компания Air Charter Service, считает, что чартерные рейсы станут важнейшей составляющей логистических схем в рамках Чемпионата мира по футболу FIFA 2018 в России.

Мэтт Пертон, Директор по групповым пассажирским перевозкам лидера мировой чартерной авиации, компании Air Charter Service, поясняет: «Чемпионат мира 2018 года создаст ряд вызовов, связанных с перемещением людей между городами, где пройдут матчи. Россия – огромная страна. Расстояние между некоторыми стадионами превышает 2 500 км, что слишком много для поездки на автобусе. Выполнять внутренние рейсы по стране могут только россий-

ские авиакомпании. Это значительно ограничивает количество доступных самолетов для перевозки команд и болельщиков между городами базировок и матчей. В некоторых региональных аэропортах городов-участников понадобятся русскоговорящие представители, так как сотрудники этих аэропортов могут не обладать достаточным уровнем английского, чтобы обеспечить все специфические потребности таких серьезных программ перелетов».

«К счастью, мы прошли прекрасную практику во время Кубка Конфедераций FIFA 2017 в июне и июле текущего года. ACS привезла в Россию 5 из 8 команд-участниц. Также мы наработали хорошие рабочие контакты. Я уверен, что мы готовы предложить на-

шим клиентам лучшие логистические решения для следующего года, с помощью двух офисов в России – в Москве и Санкт-Петербурге. Четверть из 40 матчей будут сыграны в этих двух городах. Тот факт, что мы можем принимать платежи в российских рублях, также делает нас более привлекательным поставщиком по сравнению с теми, кто работает только в иностранной валюте. Мы планируем разместить своих представителей во всех аэропортах, чтобы обеспечить контроль выполнения рейсов на местах».

«Для нас является обычным то, что примерно в это время года мы начинаем получать множество запросов на июнь следующего года. Осталось только два квалификационных матча. Это означает, что футбольные ассоциации, болельщики, спонсоры, медиа и команды уже имеют представление, будут ли они участвовать в турнире и начинают изучать различные варианты перелетов уже до жеребьевки в декабре».

«Вслед за этим общим интересом, подтверждения рейсов начнутся сразу после завершения жеребьевки в пятницу 01 декабря 2017. По опыту могу сказать, что нас ожидает напряженная работа по заказу самолетов в течение всех выходных после этой даты».

Мы являемся глобальной компанией с 20 офисами по всему миру, охватывающих все шесть крупных континентов. Мы предлагаем частные самолеты, коммерческие авиалайнеры и грузовые чартеры, а также бортовые курьерские решения. Ежегодно мы заключаем более 12,5 тысяч контрактов, наша выручка близка к полумиллиарду долларов. Наша компания была основана в 1990 году председателем Крисом Личом и генеральным директором Джастином Боуманом, и в настоящее время мы насчитываем более 400 сотрудников по всему миру.



Фото: Дмитрий Петроченко

Sirius Aero – дебют на Jet Expo

В начале сентября в московском «Внуково-3» прошла очередная выставка Jet Expo. Несмотря на то, что в этом году количество участников немного сократилось, общий фон оставался деловым, а само мероприятие – достаточно эффективным, о чем неоднократно говорили участники. Сегодня наш гость – **Виталий Терещенко**, генеральный директор авиакомпании Sirius Aero, с которым мы побеседуем об основных трендах на отечественном рынке деловой авиации.

Виталий Дмитриевич, насколько изменился деловой климат с начала года и как ощу-

щает себя отечественный рынок деловой авиации?

В целом ситуация на рынке достаточно стабильна – глобального роста спроса на услуги деловой авиации, к сожалению, нет. Но и падения тоже.

У каждой конкретной компании положение дел разное. Что касается нас, то за первые 7 месяцев 2017 года мы увеличили количество рейсов на 30% по сравнению с тем же периодом 2016 года, а налет часов – на 40%. Кроме того, мы сейчас обновляем и расширяем парк ВС. Так, до первого квартала 2018



года будут поставлены 8 новых воздушных судов, при этом освоены минимум два новых типа.

2017 год вряд ли можно назвать годом знаковых событий. Почему прекратились инвестиции в инфраструктуру и временное ли это явление?

Не считаю, что инвестиции прекратились. Так, например, в Шереметьево ведут работы по расширению площади перрона и увеличению мест стоянок ВС в ФВО А-Групп. В Пулково идет реконструкция перрона. В Домодедово и Шереметьево идет строительство новых ВПП. Во Внуково-3 идет строительство дополнительных ангарных площадей. В Ростове-на-Дону, Красноярске, Саратове и т.д. полным ходом идет строительство новых терминалов и новых ИВПП, реконструкция действующих полос и перронов. Во многих из них не оставят без внимания и услуги деловой авиации. В целом аэропортовая инфраструктура динамично развивается. Очень надеюсь, что и «воздух», имею в виду аэронавигационное обеспечение полетов, будет идти в ногу со временем. Так как развитость обеих инфраструктур (наземной и аэронавигационной) напрямую влияют на общую пропускную способность аэропорта, безопасность полетов, а также на качество оказываемых нами услуг.

Виталий Дмитриевич, а насколько санкционная политика Запада внесла коррективы в сегмент деловой авиации в России. Продолжается ли рост доли внутрироссийских перелетов, и появились ли новые «топовые» пункты назначений?

Санкционная политика предыдущих нескольких лет возможно немного изменила географию полетов.

Произошла частичная переориентация на внутренние направления. Процентное соотношение наших рейсов составляло 40 на 60 в пользу внутренних. В текущем сезоне соотношение несколько изменилось – увеличился международный трафик. Но это скорее связано с оживлением экономики и повышением деловой активности бизнеса, а также сезоном отпусков.

Основными летними направлениями традиционно стали Ницца, Олбия, Салонники, Ибица и Лондон. Из российских – Сочи, Санкт-Петербург.

Насколько скорректировался ценник по основным позициям. Летать стало дешевле?

Конкурируя с иностранными компаниями, мы оцениваем стоимость своих рейсов, в том числе и в валютном эквиваленте. Поэтому об изменениях цен скажу следующее: в валюте цены на VIP-чартеры не изменились, а вот в рублях произошло некоторое удорожание, связанное в основном с курсовыми колебаниями.

Виталий Дмитриевич, почему мы все реже и реже говорим об отечественных бизнес-операторах. Наши компании выжидают или это все-таки связано с затяжным кризисом?

На рынке по-прежнему остаются крупнейшие коммерческие российские операторы деловой авиации, такие как РусДжет, Sirius Aero, Меридиан, Авиасервис.

Наша авиакомпания является одним из первых российских операторов бизнес-авиации. Сегодня у нас самый большой собственный флот бизнес-джетов в России и 26-летний опыт выполнения рейсов в данном сегменте. Российский коммерческий сертификат эксплуатанта позволяет нам выполнять полеты по России практически без ограничений и использовать

военные и ведомственные аэродромы, посадочные площадки.

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

Появление IT-продуктов в деловой авиации объяснимо. Сегодня интернет-технологии позволяют нам решать многие вопросы при помощи смартфона или планшета. Это удобно, быстро и уже привычно. Для клиентов деловой авиации время – один из важнейших аспектов. Появившиеся IT-продукты как раз и предлагают «быстро» и «удобно». Открыл, посмотрел и заказал бизнес-джет. Существенное снижение роли брокеров в ближайшее время маловероятно.

Как современная компания Sirius Aero сотрудничает с несколькими крупнейшими онлайн платформами по поиску и бронированию воздушных судов. Но основная доля наших продаж перевозок приходится все-таки на традиционный формат: работа с брокерами, продажа прямым корпоративным и частным заказчикам.

Для ускорения и упрощения процесса аренды бизнес-джета мы готовим обновленную версию сайта с удобным пользовательским интерфейсом и возможностью онлайн оплаты услуг.

Как развиваются проекты Sirius Aero?

Мы продолжаем расширять свой флот. До конца года ожидаем поставку трех самолетов Hawker 750, по одному Challenger 850 и Boeing 737 в VIP-конфигурации. Введем в эксплуатацию четвертый Legacy 600. В первом квартале 2018 г. ожидаем

поставку еще двух Hawker 750. Приступили к внедрению EFB (Electronic Flight Bag). Завершаем аудит IS-BAO по Stage 1. Запустили процедуру ребрендинга. Планируем активно развивать менеджмент воздушных судов.

Ваши впечатления от Jet Expo

Jet Expo – это, прежде всего, площадка для общения с коллегами и партнерами. Возможность обменяться новостями и обсудить перспективы сотрудничества. Найти новые технологические решения.

В этом году мы впервые заявили как участники. На статической экспозиции представляли наш новый борт – Challenger 601. Свое участие мы оцениваем положительно. Наши ожидания оправдались в полной мере. За два дня мы провели большое количество встреч и переговоров. А также достигли договоренностей с партнерами. Каких конкретно, пока сказать не могу. Но мы обязательно расскажем об этом читателям BizavNews.



Фото: Дмитрий Петроченко

Jet Expo. Перезагрузка

В начале сентября оргкомитет московской выставки Jet Expo официально заявил о том, что она будет переформатирована, и 2017 год станет последним для мероприятия с нынешним названием. Новый проект получит новое название – RUBACE. По мнению организаторов, это позволит главной площадке отечественной деловой авиации стать более узнаваемой на международном рынке наравне с другими отраслевыми выставками: женеvской EBACE, шанхайской ABACE, ну и конечно же крупнейшей в мире североамериканской NBAA-BACE. Также ожидается, что это позволит привлечь новых участников. Вместе с названием будет изменен и формат мероприятия. Помимо выставочной части и статической стоянки воздушных судов, RUBACE будет включать в себя проведение конференций. Организаторы мероприятия и место его проведения останутся прежними

(компания «ВИППОРТ» и московский аэропорт Внуково-3 соответственно). В 2018 г. RUBACE планируется провести с 12 по 14 сентября.

Пока организаторы начинают подготовку к предстоящему событию, BizavNews выслушал мнения нынешних и потенциальных участников Jet Expo/RUBACE относительно смены названия и ее перспектив.

Азам Мулгимов, Генеральный Директор Air Charter Service Russia/CIS

Полностью поддерживаю обе инициативы – и ребрендинг, и расширение программы за счет конференций! Однозначно, надо включить Форум бизнес-авиации ОНАДА в программу выставки. Думаю,

было бы интересно организовать тематические дни, например, День производителей авиатехники, День авиакомпаний, День авиаброкеров, День сервисных организаций, День аэропортов и т.п. В эти дни можно проводить мероприятия как на стендах этих компаний, так и в рамках конференций. Возможно, прозвучит фантастически, но было бы интересно увидеть выполнение тестовых полетов воздушных судов, когда посетители выставки могли бы выступить в роли пассажиров.

Владимир Цуцкарёв, Первый заместитель генерального директора «Джет Порт СПб»

Глубоко убежден, что при полной реализации организаторами нововведений, выставка привлечет дополнительных новых участников и гостей.

Насыщенная деловая программа (семинары, лекции, круглые столы) позволит выставке стать еще одной достойной площадкой для обмена мнениями между лучшими профессионалами отрасли.

Павел Захаров, Управляющий директор Jet24

Ребрендинг выставки можно только приветствовать. Период установления и собственно узнавания самого термина «бизнес-джет», который лежал в основе прежнего названия, можно считать завершенным. Профессионалы привыкли к тому, что есть своя ежегодная отечественная площадка для презентации деловой авиации, массы получили об этом представление и четкую ассоциацию. Организаторам Jet Expo можно выразить за это огромную благодарность! Теперь можно сделать следующий, вполне ожидаемый и логичный шаг по переформатированию выставки, включая ее переименование. Может

ORGANIZED BY  **Vnukovo-3**
MOSCOW

RUBACE

RUSSIAN BUSINESS AVIATION
CONFERENCE & EXHIBITION
MOSCOW · SEPTEMBER 12-14

'18

SAVE UP TO 15%
ON EARLY BIRDS DISCOUNT

LEARN MORE AT
RUBACE.AERO

September 12-14, 2018

DO NOT MISS
A BRAND NEW
BUSINESS AVIATION
EVENT **RUBACE**

даже организаторы с этим немного припозднились... Наша индустрия давно испытывала потребность в деловой программе выставки, которая бы структурировала текущую проблематику, выделила бы актуальные темы, создала бы площадки по нетворкингу и обмену опытом. Мне всегда казалось очень расточительным упускать такую возможность как слет стольких игроков рынка, чтобы пообщаться не только накоротке, но и организовать системный обмен мнениями через панельные дискуссии, круглые столы, семинары. Как российские участники, так и зарубежные имеют немало кейсов, которые было

бы важно презентовать как можно более широкой аудитории. И деловая программа разумеется может привлечь новых участников, включая смежные с деловой авиацией сферы. Прежнему формату также остро не хватало развлекательного элемента, а ведь яркий имидж тоже будет способствовать популяризации выставки. Самое главное, что потребность к общей встрече всех – брокеров, операторов, экспертов – есть, им всем есть, что сказать, сообщить, презентовать, предложить! Но высокая цена за то, чтобы стать экспонентом Jet Expo, большинство останавливало, что самоограничивало эффектив-

ность самой выставки. Надеюсь, организаторы учтут пожелания рынка, и RUBACE в 2018 году уже всех порадует действительно новым форматом.

Виталий Терещенко, Генеральный директор Sirius Aero

Современная отечественная бизнес-авиация отличается от той, что была 12 лет назад, когда открылась первая Jet Expo. За это время мы многому научились у европейских и американских партнеров. Нарботали множество интересных кейсов и получили колоссальный опыт работы в данном сегменте. И даже были вынуждены решать задачи, с которыми западным партнерам сталкиваться не приходилось.

Уровень компетенций российских компаний вырос настолько, что позволяет вести равноправный диалог с крупнейшими иностранными игроками рынка. Но для этого нам нужна соответствующая площадка. Действующий формат выставки не в полной мере этому соответствует. На мой взгляд, озвученные организаторами изменения – правильное и своевременное решение. Включение в программу конференций и семинаров позволит улучшить коммуникацию участников и вовлеченность экспертов, а также решать текущие проблемы отрасли с учетом лучших мировых практик.

Смена названия должна также положительно сказаться на имидже выставки, повысив ее идентификацию с такими авторитетными мероприятиями как EBACE, NBAA-BACE, ABACE. В дальнейшем это позволит расширить географию и состав участников. Надеюсь, что обновленная выставка станет эффективной бизнес-площадкой, и со временем RUBACE займет почетное место в календаре представителей всей деловой авиации.



Фото: Дмитрий Петроченко

Роман Старков, Президент и главный исполнительный директор FCG

Как вы знаете, компании холдинга Flight Consulting Group, работающие много лет в сфере услуг бизнес-авиации, всегда делали особый упор на качество и стоимость услуг. Сегодня именно такой подход имеет еще большую актуальность, поэтому выставки, которые мы посещаем, очень важны для понимания изменений на рынке и поиска наиболее выгодных решений для наших клиентов. Надо всегда быть в тренде. Для примера, за три дня EBACE мы с нашей командой проводим множество встреч, как на самой выставке с клиентами и партнерами, так и успеваем проехаться по всем FBO, посетить офисы некоторых клиентов, ну и конечно проходит масса неформальных встреч за пределами аэропорта Женева. На EBACE-2017 наши коллеги даже успели поучаствовать в международном футбольном турнире и кубок завоевать :) Возвращаясь после интенсивной работы на выставке в Ригу, обмениваемся впечатлениями и информацией, вследствие чего складывается довольно целостная картина по состоянию рынка, трендам, перспективным направлениям. Это помогает грамотно скорректировать и определить наши планы на ближайший год работы.

Говоря о международной выставке Jet Expo (или теперь уже RUBACE), на мой взгляд, она очень важна с точки зрения развития отрасли во всем регионе Восточной Европы. В отличие от американского или западноевропейского рынка, данный рынок еще относительно молод и продолжает формироваться, находясь в стадии развития и становления, особенно с точки зрения инфраструктуры, сервиса, конкуренции. Именно на такой региональной выставке, можно в кратчайшее время встретиться с множеством участников рынка, ознакомиться со всеми



актуальностями возможностями, перспективным направлениями.

Сегодня очень жесткий рынок, клиент выбирает поставщика по рыночному принципу: цена и качество, все время сравнивает, и это, на мой взгляд, нормально, правильно. Лидером отрасли в регионе остается Внуково, имеющий прекрасную инфраструктуру, но и другие аэропорты, особенно в России, сделали огромный шаг вперед, развивая свою инфраструктуру, расширяя свой сервис. Очень важно представить весь спектр этих возможностей на международной выставке RUBACE. Появляются новые FBO, работают

множество агентов по наземному обслуживанию, усиливается конкуренция. Все это ведет к снижению цен, делает бизнес-авиацию более доступной и востребованной в силу своей гибкости, надежности, комфорту. Российские авиакомпании бизнес-авиации уже успешно конкурируют на европейском авиарынке и даже признаются лучшими в Европе. Безусловно, все это способствует развитию отрасли и ведет к ее росту.

Пожелаю RUBACE стать еще более узнаваемой на международном рынке бизнес-авиации, заинтересовать и привлечь как можно больше партнеров к

участию, а также использовать благоприятный опыт других выставок и стать лучшей.

Желаем удачи коллегам и до встречи в следующем году!

Надежда Туровская, Директор по маркетингу и PR компании «А-Групп»

Рейтинг и как следствие ребрендинг мероприятия вызывает противоречивые эмоции. С одной стороны, немного жаль, что заканчивается эпоха Jet Expo, с которой очень много связано, много бизнес-коммуникаций, продуктивной работы. Пожалуй, эта выставка, несмотря на статус международной, все же имела особую русскую атмосферу.

С другой стороны, очевидно, что новое название RUBACE скорее поставит ее в ряд международных



Фото: Дмитрий Петроченко

событий, что на мой взгляд может привлечь больше европейских партнеров.

Если смена названия – это следствие смены организатора выставки, конечно RUBACE – это логично, если же нет, то не однозначно. Тут же напрашивается вопрос, а согласовали ли его с НБАА, и какова их реакция на данную новость.

Безусловно, Jet Expo нуждается в обновлении, но на мой взгляд, организаторам прежде всего необходимо сменить свой подход к ее продаже, обратить внимание на опыт коллег из международных ассоциаций. Мы являемся экспонентом многих выставок и чувствуем разницу.

Возможно, это связано с тем, что на международном рынке выставки проводят региональные ассоциации деловой авиации, а в России сама площадка. А вот основание ассоциации деловой авиации России и СНГ, анонсирование на ее базе нескольких выставок, вкупе с профессиональной командой, могло бы в корне исправить ситуацию.

Владимир Лапинский, Генеральный Директор авиакомпании «Меридиан»

На мой взгляд инициативы нужны. С точной и эффективной концепцией конференции придадут больше профессионализма выставке. Но для участников было бы здорово заполучить на выставке новых клиентов, например, для авиакомпаний – это владельцы воздушных судов и предлагаемые изменения именно их не привлекут. Но как площадка для профессионалов выставка вырастет. Организаторы правильно действуют – ищут как поднять авторитет выставки.

Галина Бондаревская, владелица World Jet

Думаю, это попытка организаторов дать выставке новую жизнь, попробовать привлечь новых участников. Выставке явно не хватает финансовых участников и страховых компаний (таких как банки – к примеру они так или иначе влияют на наш бизнес). При грамотном подходе можно привлечь владельцев, туристический рынок, который сейчас активно пользуется джетами, медицинские компании, личных помощников (мы который год показываем им борта) и сделать площадку более информативной, а не только для «своих». Хотя и своим мы конечно очень рады))) Но к новому названию привыкнуть будет сложно).

Евгений Бахтин, Президент ГК «АВКОМ»

Безусловно, переформатирование Jet Expo в соответствующий мировой практике и более привычный для пользователей бизнес-авиации формат с включением в программу проведения конференций и семинаров будет способствовать развитию этого мероприятия.

Алексей Сигалаев, Региональный Директор по Продажам в России, СНГ и странах Балтии Textron Aviation-Citations

По нашему мнению, смена названия мало что изменит. Текущее название уже хорошо известно, а RUBACE для нашей публики скорее не очень понятное и не просто читаемое название.

К сожалению, последние годы выставка перестала генерировать приток новых клиентов, а участие неоправданно дорого. Очень надеемся, что с новым названием и форматам многое изменится, но пока мнение такое.

Мария Колесникова, Директор по развитию бизнеса Luxaviation в России

Думаю, что многие профессионалы рынка будут рады видеть на RUBACE более обширную организованную деловую программу. Индустрия переживает непростые времена и определенно есть вопросы, требующие внимания и всеобщего обсуждения, при участии экспертов.

Елена Исаева, Директор по продажам Jet Aviation в Восточной Европе

Однозначно для европейского рынка название выставки будет более узнаваемым. Относительно конференций не уверена, что это хорошая идея, что двух дней будет достаточно... и так не хватает времени встретиться/пообщаться со всеми.

Виктор Руднов, главный исполнительный директор AviaCourses

Я уже не первый год в личных разговорах с участниками российской индустрии деловой авиации регулярно говорю о том, что Jet Exro не хватает академической/обучающей составляющей. Вместо стандартных «междусобойчиков» и неформального общения (которое и так происходит на протяжении всего года) пора переходить к серьезным профессиональным дискуссиям, причем модерлируемым зарубежными гостями и экспертами. С другой стороны, участниками данных дискуссий должны быть исключительно операционно-активные игроки рынка, которые четко и наиболее остро чувствуют его проблемы и задумываются о путях решения данных проблем. Я неоднократно был участником авиационных конференций в России (включая конференции сегмента деловой авиации), и мягко говоря, уровень

пользы, приносимый данными мероприятиями, оставляет желать лучшего – практически всегда дискуссия скатывается к тому, что «у нас все и так хорошо, но можно сделать и чуть получше». Это достаточно деструктивный и безрезультатный подход.

Подчеркиваю, модерация данных дискуссий должна происходить исключительно независимыми, зарубежными экспертами, которые будут задавать острые, важные и критические вопросы, на которые потребуется давать такие же ответы – «отмолчать»

не получится. Если такой формат будет внедрен в RUBACE (в чем я, кстати, достаточно сильно сомневаюсь), то выставка выйдет на качественно новый уровень, и сможет называться действительно глобальным мероприятием.

Именно таких принципов мы придерживаемся в нашем обучающем проекте AviaCourses – только зарубежные и независимые авиационные эксперты, без предубеждений и каких-либо односторонних взглядов. Соответственно, высокий уровень информации.



Фото: Дмитрий Петроченко

В ритме Jet Expo

Дорогие друзья! Jet Catering приветствует вас!

Вот и прошла выставка Jet Expo, подходит к концу «высокий сезон» в авиации, наступает осень – световой день уменьшается, настроение ухудшается. Но это не про нас! После выставки Jet Catering получил такой шквал заказов, что мы забыли, где ночь, а где день и какое сейчас время года? В общем, мы даже не успели написать статью о работе на Jet Expo в прошлом выпуске BizavWeek. Поэтому мы расскажем вам о наших приключениях на выставке сегодня. И так, традиционно, венчала выставку встреча друзей/коллег и просто профессионалов своего дела в рамках мероприятия B2B Workshop Aviapages.

Вот уже 3-й год наши друзья Евгений и Юрий собирают фанатов своей профессии под одной крышей, и, как всегда, наша компания организывает вкусную часть данного мероприятия.

В этот раз на встрече присутствовало более 160 человек. Мероприятие проходило в дружественной атмосфере, и как всегда отличалось отличной организацией, интересными выступлениями спикеров, ну и конечно, широким застольем.

А после – наступил первый день выставки. Он пролетел как один миг! Разнообразие ресторанов и кейтерингов на площадке превышало все мыслимые преде-

лы, как и было обещано в плане Jet Expo. В первый день на нашем стенде зажигал маэстро компании On Air Dinning Даниэль. Что же удивительного он смог привезти к нам в Москву из хмурого Лондона?

Даниэль презентовал десерт из кофе Лювак с пластинами золота. Десерт так и называется Rich Dessert, а стоимость его составляет 1000 EUR. Кофе, обернутый в золото, – это весьма экстравагантно. Хочу отметить, что кофе был выполнен в форме желе.

На данный гастрономический изыск слетелось большое количество представителей различных компаний, в том числе и ребята из компании «Ваш Чартер», а когда к нам в гости приходят они, начинается безудержное веселье, море позитива и улыбок. Отдельное спасибо Лучшему Брокеру Года – Антону Юрикову. Расходиться никто не хотел, и стенд гудел как улей до самого вечера!

Что было очень показательным: выставка закрылась в 18:00, а наш стенд работал до последнего клиента, и разошлись мы в первый день в 20:30.

Второй день начался в «раскачивающемся» ритме, а на первую его половину было запланировано большое количество встреч с дорогими Партнерами. Одна из них – встреча с Генеральным Директором авиакомпании Меридиан. Для нас было огромной честью поздравить Владимира Александровича Лапинского и его команду с юбилеем компании!

Также в первой половине дня состоялась еще одна кулинарная презентация. Наш шеф-повар порадовал всех собравшихся своими новыми шедеврами. Презентация состояла из смеси горячих блюд европейской и азиатской кухонь, а также фирменных десертов в вафельных трубочках.



Большинству наших клиентов данные блюда были знакомы, но мы решили презентовать хиты Шефа для широких масс, и это имело колоссальный успех! Многие посетители презентации не ожидали увидеть высочайшее качество исполнения блюд высокой кухни прямо на выставочной площадке.

Разумеется, это вылилось в новые знакомства и заказы, чему мы очень признательны нашему Шефу.

Второй день Jet Expo славится своими Welcome Drink Party. В этом году, совместно с компанией EastUnion, мы решили провести данное мероприятие в стиле



«Добро пожаловать в Россию!». Наши гости смогли отведать традиционные блюда русской кухни, а также старорусские напитки – медовуху, хреноуху и огурцовку, приготовленные по секретному рецепту нашего Шеф-повара. Также, в рамках мероприятия, мы провели розыгрыш призов. Нами были разыграны сертификаты на торт, 50% скидку и бесплатный заказ от Jet Catering. Мы поздравляем наших счастливых клиентов!

Ближе к вечеру Welcome Drink переместилась в шатер Jet Family Party, а после, самые стойкие добрались до премии Jet 24. Мы благодарим Авиакомпанию Меридиан и компанию Jet24 за организацию данных мероприятий, который плавно перетекли в третий день Jet Expo.

Третий день, традиционно, хмурый и невеселый. Поэтому наша команда решила добавить ярких красок в эту субботу. Для всех участников выставки мы подготовили похмельные наборы под девизом «Когда пятница удалась!». После таких вечеринок это было как никогда актуально! Но не только «подарки для взрослых» актуальны в этот день. Как известно, в третий день выставку посещают самые маленькие гости, и их мы также не оставили без внимания. Нами были разработаны очень интересные раскраски, из которых малыши смогли узнать много нового про наш вкусный авиационный мир.

Мы выражаем благодарность друзьям и коллегам, которые посетили нас на выставке. До встречи в следующем году, уже в рамках RUBACE!

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

Мы создаем шедевры

www.jet-catering.ru

Гид по Маврикию: три побережья для насыщенного отпуска

Сегодня в рубрике *LifeStyle* — экзотический Маврикий. Наш партнер, туроператор индивидуальных путешествий [Travelmart](#), расскажет о трех побережьях острова, на которых не бывает холодных ветров и круглый год светит ласковое солнце. Приготовьтесь ловить волну на серфе, погружаться в океан с гигантскими черепахами, гулять по радужным дюнам и отыскать наследие всех народов Европы в столице Маврикия — Порте-Луи.

Северное побережье

На севере Маврикия понравится любителям пляжей и природных красот, а также тем, кто предпочитает веселиться в барах ночи напролет или, наоборот, мирно бороздить морские просторы на яхте.

Самые красивые пляжи региона: Мон Шуази, Тру-о-Биш и Перебейре. Мон-Шуази, окруженный буйной тропической растительностью, привлекает любителей природы и романтиков. На Тру-о-Биш обязательно понравится путешественникам с детьми — тут идеальный заход в воду, а вокруг масса кафе, чтобы перекусить. Молодежи придется по душе музыка и водный спорт на Перебейре, самом тусовочном пляже Маврикия.

На северном побережье острова — рай для дайверов и яхтсменов. И если вы никогда не увлекались этими видами спорта, тут непременно захочется попробовать. Для дайверов Маврикий приготовил коралловые рифы, подземные пещеры, древние затонувшие парусники. А для яхтсменов — десятков мысов и

островков, разбросанных у северного побережья. Эти островки практически необитаемы — насладитесь тишиной, а то и порыбачите в свое удовольствие. Гигантский голубой марлин в этих водах — не редкость.

Хочется достопримечательностей? Север Маврикия славится природными красотами. Тут есть Ботанический сад Памплемус, где цветут кувшинки, на листьях которых может поплавать, как на лодке, миниатюрная девушка. Познакомьтесь с флорой и фауной острова можно и на Мысе Пряностей, где есть аквариум и свободно разгуливают гигантские черепахи.

А любителям архитектуры и фотосессий стоит побывать на Мысе Неудач. Местная красная церковь Нотр-Дам-Оксийатрис уже стала визиткой острова, а дикие пляжи и рыбацкие деревушки так и манят любителей всего аутентичного, нетуристического, колоритного.

Рекомендуемые отели: The Royal Palm; Trou Aux Biches Resort & SPA; The Oberoi Mauritius; The Westin Turtle Bay Resort & SPA

Западное побережье

Западное побережье облюбовали кайтсерферы, серферы и любители динамичной курортной жизни. Здесь находится популярный городок Флик-эн-Флак с роскошными пляжами, а поблизости и Порт-Луи — экзотическая столица «на западный манер».

Лучшие пляжи западного берега: Флик-эн-Флак, Тамарин, Волмар. Флик-эн-Флак популярен у любителей динамичного отдыха и дайверов. Волмар, наоборот, славится тишиной: тут бесконечная бере-



говая линия и зеркальная гладь океана. Серферам и кайтсерферам стоит добраться до бухты Тамарин. Там отличные волны и дикие пляжи.

Как вы уже догадались, серфинг — основное развлечение на западе острова. И в бухте Тамарин можно не только поймать 2-метровую волну, но и встретить знаменитостей из мира серфинга.

Впрочем, для дайверов на западе тоже найдется занятие. Около Флик-эн-Флака — 40 спотов для незабываемых погружений. Гроты, рыбки-клоуны, скаты, черепахи будут еще долго сниться вам по-

сле дайв-сессий на Маврикии. А для тех, кто только собирается примерить свой первый акваланг — во Флик-эн-Флаке найдутся и дайв-школы с профессиональными тренерами.

Отдыхая на западе, обязательно побывайте в парке Шамарель и сделайте яркие фото: песчаные дюны переливаются на солнце всеми цветами радуги. Любителям национальных парков стоит заглянуть в парк «Касела»: тут зебры, львы, олени, рыси и 1500 видов птиц.

Не забудьте и о столице острова, Порт-Луи. Этот кра-

сивый, ухоженный городок покажется вам сочетанием всех европейских архитектур и восточного колорита. Так и есть, ведь к его созданию приложили руку и французы, и англичане, и коренное население. Прогулку по городу стоит начать с исторической площади Плас д'Арм, где сходятся 3 главные улицы.

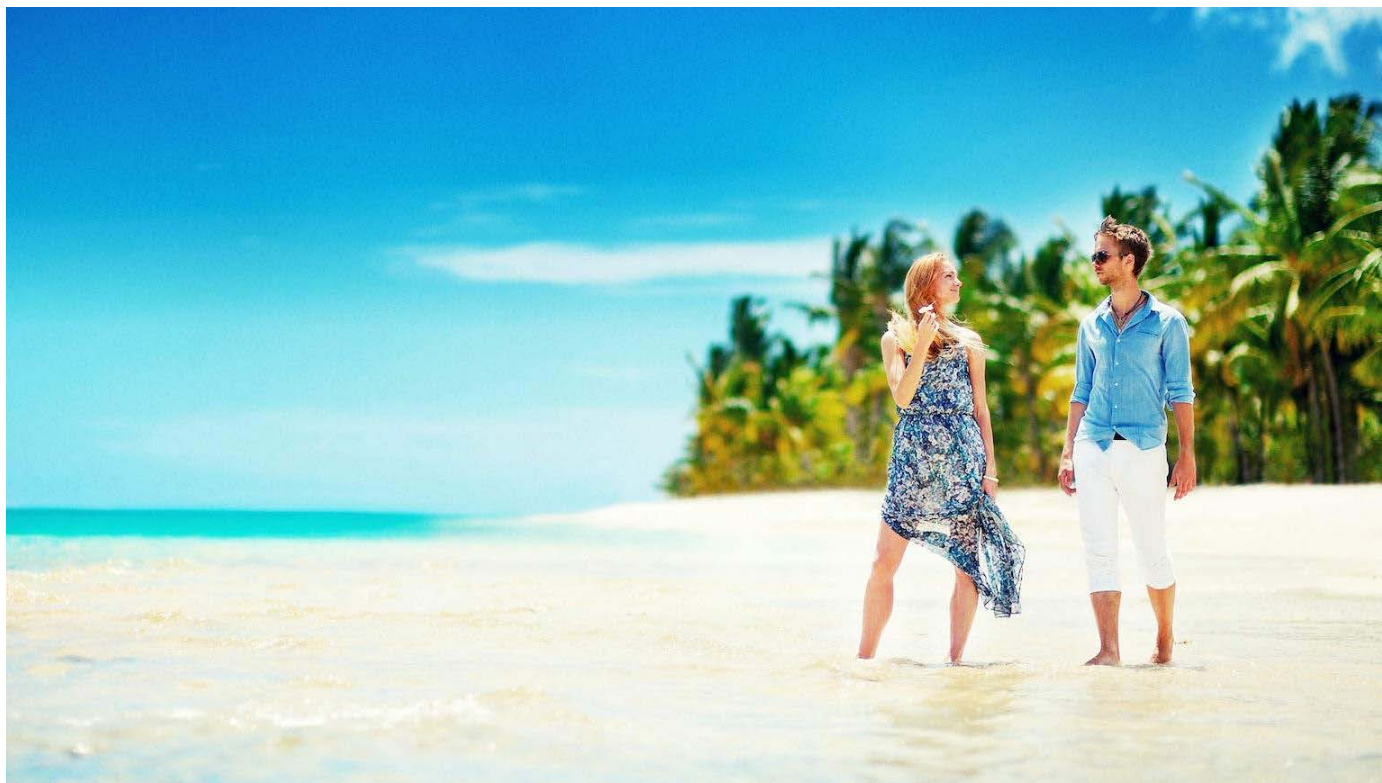
Рекомендуемый отель: Maradiva Villas Resort & SPA

Юго-западное побережье

На юго-западный берег Маврикия стремятся попасть любители горных пейзажей и неутомимые серферы. Впрочем, это отличное место для пляжного отдыха и духовных практик у буддистского озера Гран Басен.

Юго-западные пляжи, на которых непременно стоит побывать: Гри-Гри, Блю-Бэй, Ле Морн. На Гри-Гри купаться опасно — слишком скалистая местность вокруг, зато лучшего места для фотосессии или романтического ужина на Маврикии не придумать. А вот Блю-Бэй будто создан для классического пляжного отдыха: голубая лагуна, белый песок, пальмы. Любителям необычных пляжей рекомендуем пляж Ле Морн, над которым возвышается вершина одноименной горы. Плавать с видом на этого зеленого исполина — особое удовольствие.

Для тех, кто приехал на Маврикий за активным отдыхом, на юго-западном побережье ждут хайкинг, серфинг и морская рыбалка. Любители походов на рассвете совершают восхождения на Ле Морн, а серферы покоряют волны в бухте у подножия горы. Что до рыбаков, то в бухте Ле Морн можно поймать и тунца, и барракуду, и марлина. Соседняя рыбацкая деревушка Ривьер-Марлин-Нуар — тому подтверждение.



Главные достопримечательности региона — озеро Гран Басен, ферма крокодилов Ла Ваниль и олений парк Domaine du Chasseur. Гран Басен считается священным озером буддистов. По легенде, сам Будда когда-то пролил в этих местах реку Ганг, и теперь сотни верующих приезжают сюда умыться чистой-шей озерной водой и поклониться статуе Будды высотой в 33 метра. В заповедниках Ла Ваниль и Domaine du Chasseur увидите 2000 видов крокодилов, сотни бабочек, оленей и кабанов в естественной среде обитания.

Рекомендуемые отели: *Paradis Hotel & Golf Club*;

LUX Le Morne; The St. Regis Mauritius Resort*

Каждое из трех побережий острова достойно вашего отпуска. А в рекомендуемых отелях вас окружают европейским сервисом и восточным гостеприимством, угостят блюдами от шеф-поваров Мишлен, организуют SPA-программы и устроят поездки по всему острову.

Больше идей для вашего путешествия:
journal.travelmart.ru

Заказать путешествие: 7-495-935-83-31



vip-zal.ru

**ЛУЧШИЕ ЦЕНЫ
НА РЫНКЕ**

Работаем
с 2003 года



24/7
ПОДДЕРЖКА

**БРОНИРОВАНИЕ
VIP-ЗАЛОВ**

в аэропортах Москвы и всего мира

Онлайн-заказ и личный кабинет

 +7 (495) 509 60 99

FBO недели

Оператор: **Sky Valet**

Локация: **Cannes-Mandelieu - LFMD, France**



Фото: Дмитрий Петроченко