



На минувшей неделе «балом правили» цифры. Производители понемногу стали приоткрывать данные о производственных итогах за прошлый год. Пока данные ожидаемые, без сюрпризов. Впрочем, окончательная картина сложится в начале февраля, когда будут опубликованы результаты всех производителей и мы сможем ответить на вопрос – в какую сторону склонится тренд поставок воздушных судов в 2017 году, в плюс или минус? Хотя реально говорить о сокращении вряд ли приходится и это радует.

В целом неделя выдалась достаточно спокойной. Компании входят в ритм после новогодних праздников, и суета сменяется рабочими буднями. На этой неделе мы вновь порадовались отчету «Медиалогии», которая подготовила рейтинг самых цитируемых медиаресурсов авиационной отрасли 2017 года. Лидерами рейтинга стали интернет-ресурсы Aviaport.ru и Bizavnews.ru, а также журнал Авиатранспортное обозрение. Мы немного не дотянули до первого места, уступив несколько сотых процента, но это все равно хороший результат. Уже на протяжении трех лет BizavNews, который освещает исключительно рынок деловой авиации, оказывается в ТОПе столь уважаемого рейтингового агентства. Нам приятен не столько факт нахождения в тройке, а медийный интерес к отрасли – это придает нам позитивный настрой и самое главное, надежду на то, что обратная связь с представителями отрасли будет только усиливаться.

В выходные мы улетаем в Давос, где на полях ВЭФа нас ожидают интересные встречи с партнерами. Постараемся в режиме онлайн рассказывать о том, как бизнес-авиация помогает в таких масштабных мероприятиях.



Aim of Emperor подводит итоги года

В 2017 году был отмечен 9-процентный рост чартерных рейсов по сравнению с предыдущим годом, а также сохранилась тенденция к обновлению парка бизнес-джетов

стр. 20



В 2018 году VistaJet ожидает продолжения роста

VistaJet объявила о самом сильном годе в своей истории, а также о заметном росте в годовом исчислении налета. Оператор добился значительного прогресса в продвижении своих основных стратегических приоритетов

стр. 21



У Турции будет свой «Ле-Бурже»

В апреле 2018 года всемирно известный турецкий курорт Анталия на несколько дней превратится в мировую авиационную столицу. Именно здесь впервые в истории страны начнет свою работу Международный авиасалон Eurasia Airshow

стр. 23



Полное погружение в профессию

Jet Catering и Sky Academy подготовили усовершенствованный двухдневный тренинг для бортпроводников бизнес-авиации, который пройдет 27 и 28 января

стр. 25

Gulfstream G650



Jet Aviation сертифицировала по IS-BAH все FBO в США

Восемь американских FBO компании Jet Aviation теперь имеют сертификацию по стандарту IS-BAH Stage 1 (международный стандарт для наземных провайдеров бизнес-авиации), присоединившись к тринадцати сертифицированным FBO компании в регионе EMEA и Азия.

Дэвид Паддок, старший вице-президент и генеральный менеджер Regional Operations USA, сказал, что это достижение наглядно демонстрирует приверженность Jet Aviation обеспечению того, чтобы все клиенты получали максимальный уровень безопасных и гарантированных наземных услуг в каждом FBO компании. «С тех пор, как была запущена программа IS-BAH, команды наших FBO в США работали над тем, чтобы все наши процессы соответствовали стандартам IS-BAH», - сказал он. «Получение сертификатов Stage 1 в США, которое дополняет наши сертификаты в регионе EMEA и Азия, демонстрирует приверженность Jet Aviation обслуживанию наших клиентов независимо от того, где они находятся».



В США FBO Jet Aviation расположены в:

- Вашингтон Даллес, Вирджиния
- Тетерборо, Нью-Джерси
- Бедфорд, Массачусетс
- Палм-Бич, Флорида
- Даллас и Хьюстон, Техас
- Сент-Луис, Миссури
- Ван Нойс, Калифорния

В регионе EMEA и Азии:

- Женева и Цюрих, Швейцария
- Берлин (SCF и TXL), Дюссельдорф и Мюнхен, Германия
- Вена, Австрия
- Дубай (DXB и DWC), Объединенные Арабские Эмираты
- Джидда, Медина и Эр-Рияд, Саудовская Аравия
- Сингапур

Международный стандарт IS-BAH разработан как свод правил для провайдеров услуг по наземному обслуживанию деловой авиации, в основе которого лежит система управления безопасностью полетов. IS-BAH повторяет структуру Международного стандарта эксплуатации воздушного судна деловой авиации (IS-BAO) и включает в себя первую программу по безопасности при наземном обслуживании Национальной ассоциации воздушного транспорта США (NATA). IS-BAH является глобальным отраслевым стандартом для операторов по наземному обслуживанию бизнес-авиации по всему миру и соответствует требованиям и международной практике ИКАО, включая требования к системам управления безопасностью полетов (SMS). Стандарт запущен на выставке EBACE-2014.



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

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

В США 2017 год закончился ростом

По данным Argus International, трафик деловой авиации в Северной Америке в декабре 2017 года не соответствовал прогнозу компании (рост на 5,6%), но все же продолжил восходящий тренд, увеличившись на 2% по сравнению с декабрем 2016 года. В январе 2018 компания прогнозирует рост трафика на 3,2%.

По категориям полетов, чартерный трафик по Part 135 вышел на первое место, поднявшись на 4,6% по сравнению с прошлым годом, а активность долевого оператора следует далее с 4%-ным увеличением. Но частные полеты по Part 91 снова ушли в отрицательную зону, упав на 0,5% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, а рост в сегменте средних и крупных джетов превысил потери у турбовинтовых самолетов и легких джетах.

Несмотря на подъем в прошлом месяце на 8,3% трафика долевого турбовинтового самолетов, активность

этой категории самолетов осталась неизменной по сравнению с предыдущим годом. Трафик легких джетов также мало изменился, показав снижение на 0,1%. Тем не менее, среднеразмерные и самолеты с большими салонами в декабре летали больше по сравнению с прошлым годом, на 4,2% и 5,5% соответственно.

В отдельных категориях только крупногабаритные джеты показали двузначный рост активности, увеличившись на 11,2% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, но полеты таких самолетов в доле владения упали на 5,8%.

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

[Aircraft Activity Report](#)



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



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.

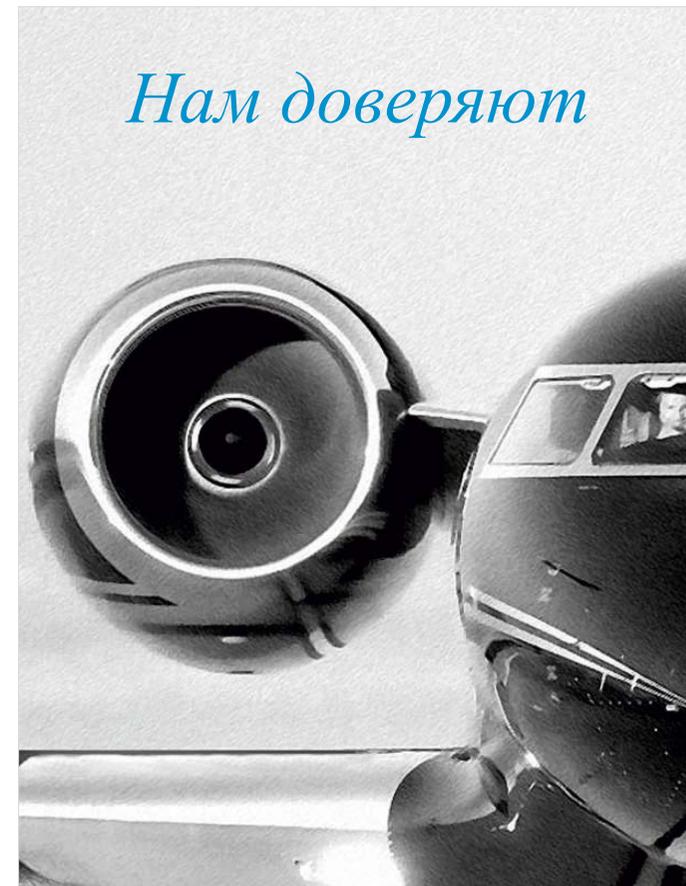
AIR OPS EUROPE перенесли на осень 2019 года

Оргкомитет AIR OPS Europe принял решение не проводить третью конференцию, которая была запланирована на осень текущего года. Как отметил исполнительный директор ЕВАА Брэндон Митчнер, в 2017 году AIR OPS Europe добилась значительных успехов, собрав на 30% участников больше, чем годом ранее.

«Мы внимательно следим за отзывами наших участников, которые по итогам AIR OPS Europe 2017 высказали мнение о возможности проведения мероприятия раз в два года. Это поможет вывести AIR OPS Europe на совершенно иной уровень, позволяющий мероприятию войти в тройку самых значимых в

отрасли. Поэтому мы приняли решение провести очередную конференцию осенью 2019 года. За это время мы сможем не только привлечь новых участников, но и сформировать принципиально новый формат AIR OPS Europe с учетом пожеланий всех наших партнеров. Но место проведения остается прежним – Канны», - сказал он.

В прошлом году двухдневная конференция-экспозиция AIR OPS Europe 2017, состоявшаяся в аэропорту Cannes-Mandelieu, привлекла 40 экспонентов, на 30% больше и более 350 посетителей, почти вдвое больше по сравнению с 2016 годом.



Нам доверяют



SkyClean

профессиональный
авиационный
клининг

ШЕРЕМЕТЬЕВО • ДОМОДЕДОВО • ОСТАФЬЕВО

Embraer незначительно снизил поставки в 2017 году

Бразильский Embraer опубликовал производственные итоги работы в прошлом году. Согласно данным производителя, за 12 месяцев 2017 года клиенты получили 109 бизнес-джетов, что на восемь машин меньше показателей 2016 года. В минувшем году клиенты получили 72 легких самолетов (18 Phenom 100, 54 Phenom 300) и 37 больших самолетов (14 Legacy 450, 15 Legacy 500, семь Legacy 650, один Lineage 1000). В 2016 году эти цифры составляли соответственно 73 Phenom (десять Phenom 100, 63 Phenom 300) и 44 Legacy/Lineages (12 Legacy 450, 21 Legacy 500, девять Legacy 650, два Lineage 1000).

По оценке Embraer полученные в 2017 году результаты сопоставимы с прогнозами, сделанными в начале

и середине 2017 года: 70–80 легких самолетов и 25–45 – больших. Исторически сложилось, что четвертый квартал стал самым активным для бразильского производителя. С октября по декабрь 2017 года заказчики получили 50 самолетов (семь Phenom 100, 25 Phenom 300, семь Legacy 450, 10 Legacy 500 и один Legacy 650).

И еще один вопрос, который остается открытым. На протяжении последних четырех лет Phenom 300 носил неофициальный титул самого продаваемого самолета. Пока неизвестно, будет ли этот титул сохранен. В 2017 году Embraer поставил 54 Phenom 300 против 63 годом ранее.



Rethink Convention.

← **EMBRAER**

Executive Jets

EmbraerExecutiveJets.com

E-Aviation получил первый Citation M2

Компания Eisele Flugdienst (E-Aviation), крупнейший европейский оператор самолетов Cessna Citation из Дюссельдорфа, получила в свое распоряжение самый маленький самолет семейства – Citation M2. Воздушное судно D-IEFD выполнило перегоночный рейс из американского города Вичита в немецкий Штутгарт, и компания уже приступает к его эксплуатации. M2 рассчитан на перевозку пяти пассажиров.

Сейчас парк оператора полностью состоит из самолетов Textron Aviation: Cessna Citation Sovereign/CJ4/CJ3/M2 и Beechcraft King Air C90GTI. Для вертолетных перевозок компания использует Airbus Helicopters H125 (AS350).

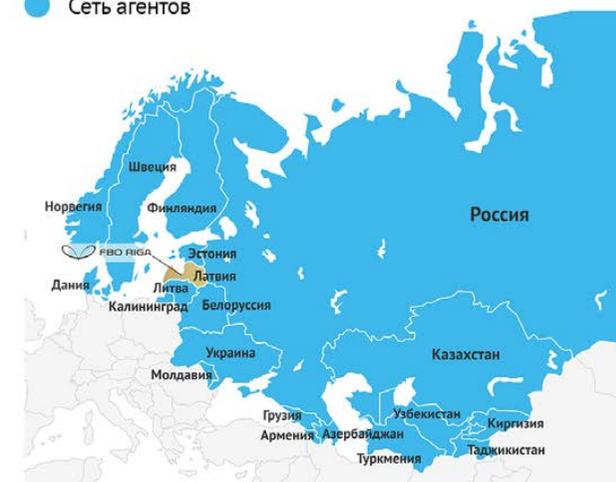
Напомним, что Cessna Citation M2 был разработан с учетом отзывов владельцев и эксплуатантов Citation Mustang, CJ1 и CJ1+. Основой послужил заслуженный Citation Jet тип 525. Ключевым компонентом кабины

Citation M2 является полностью интегрированный комплект авионики Garmin G3000. Citation M2 оснащен двумя турбовентиляторными двигателями Williams International FJ44-1AP-21 с электронным управлением FADEC. Самолет имеет совершенно новый дизайн салона, одна из составляющих которого – устанавливаемая по желанию клиента запатентованная компанией Cessna система управления для пассажирского салона Clairity. Самолет имеет экипаж из двух человек (сертифицирован на управление одним пилотом) и вмещает до семи пассажиров. Максимальная крейсерская скорость бизнес-джета составляет 404 узла (748 км/час), а дальность полета – 1540 морских миль (2852 км). Самолет способен перевезти 3 пассажиров (при 1 члене экипажа) из Москвы в Лондон и Ниццу/Канны или, например, из Сочи в Вену. Citation M2 может эксплуатироваться на ВПП длиной всего 3210 футов (978 м) и набирать высоту 41000 футов (12497м) за 24 минуты.



Где мы находимся

- Центр бизнес-авиации FBO RIGA
- Сеть агентов



www.fcg.aero

SWBA увеличила трафик в 2017 году

Азербайджанский бизнес-оператор SW Business Aviation (Silk Way Business Aviation) в 2017 году увеличил трафик на 20% по сравнению с предыдущим годом. Среди самых популярных направлений в компании выделяют Москву, Дубай, Лондон, Стамбул и Тбилиси, а также внутри страны туристические полеты в направлении Габалы. Окончательные производственные итоги будут подведены чуть позже, в феврале текущего года, уточнили в SW Business Aviation.

В настоящее время SW Business Aviation является одним из крупнейших операторов бизнес-авиации в Каспийском регионе. Компания эксплуатирует почти всю линейку самолетов Gulfstream, среди которых модели G650, G550, G450, G200 и G280. Для выполнения чартерных перевозок компания предлагает ACJ319, G650, G450, G200 и G280. В воздушном парке

перевозчика также имеется двадцатиместный ATR 42-500 в VIP-компоновке. Кстати, салоны всех бизнес-джетов компании выполнены по индивидуальным дизайнерским проектам. Компания базируется в Международном аэропорту им. Гейдара Алиева.

Российские клиенты по-прежнему входят в тройку заказчиков SW Business Aviation, пропуская вперед лишь представителей арабского мира и местных клиентов, рассказали BizavNews в компании.

Компания была основана в 2007 году, но, несмотря на «юный» возраст, быстро и успешно развивается. Являясь членом ЕВАА (Европейской ассоциации бизнес-авиации), компания гарантирует соответствие воздушного флота всем международным стандартам. Сейчас в компании работает около 100 человек.



Gulfstream

SILK WAY BUSINESS AVIATION



Представляем совершенно новый
G650

Bell расширяет географию поставок Jet Ranger X

Bell Helicopter (входит в Textron Inc.) продолжает расширять географию поставок своего нового вертолета 505 Jet Ranger X. В декабре прошлого года свои первые машины получили клиенты из ОАЭ, Японии (два вертолета) и Камбоджи. Ранее первые 505 Jet Ranger X были отправлены в Чили, Китай и Мексику.

В ноябре прошлого года Bell Helicopter объявила о сертификации Bell 505 Jet Ranger X Европейским агентством по безопасности полетов (EASA). Как комментируют в компании, первый вертолет европейскому клиенту будет поставлен в начале 2018 года. В настоящее время Bell 505 Jet Ranger X имеет сертификаты типа, выданные следующими авиационными регуляторами: FAA, Австралии, Чили, Гватемалы, Индонезии, Мексики, Новой Зеландии, Перу, Южной Кореи, Аргентины и совсем недавно – Японии.

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 находится в районе \$1,2 млн.

Bell 505 Jet Ranger X – легкий пятиместный вертолет с двигателем Turbomeca Arrius 2R, системой FADEC, крейсерской скоростью 232 км/ч, дальностью 667 км, полезной нагрузкой 680 кг. К услугам клиентов вертолет предлагает полностью интегрированную «стеклянную кабину» для уменьшения нагрузки пилота, отличный обзор для экипажа и авионика G1000H. Дополнительной функцией безопасности является высокоинерционный несущий винт, который дает превосходные возможности авторотации.

Напомним, что официальный представитель Bell Helicopter в России компания Jet Transfer.



**ВОЗДУШНЫЕ
ВОРОТА МОСКВЫ**
VIP GATEWAY TO MOSCOW



Воздушный корпус Ирландии заказывает три PC-12NG

Воздушный корпус Ирландии (Aer Chóg na hÉireann) заказал три PC-12NG, которые должны прийти на смену устаревшим Cessna FR172H (эксплуатируются с 1972 года), сообщает Flightglobal со ссылкой на источник в военном ведомстве Ирландии. Сумма сделки оценена в \$39 млн., а поставка первых двух машин запланирована на 2019 год (третий самолет будет передан в 2020 году). В стоимость контракта также включена подготовка авиационных специалистов. Новые самолеты будут задействованы в различных миссиях: мониторинг и разведка, перевозка пассажиров и медицинская эвакуация. Самолеты будут приписаны к Aeradróm Mhic Easmainn, (Балдоннел, возле Дублина).

По данным Flight Fleets Analyzer, 67 самолетов PC-12 разных версий эксплуатируются военными ведом-

ствами разных стран, включая Афганистан (18), Болгарию (1), Финляндию (6), Ирак (5), Южную Африку (1), ВВС США (35) и ВМС США (1).

Помимо новых PC-12NG, Воздушный корпус Ирландии в ближайшее время заменит и морские патрульные самолеты Defense & Space CN-235, которые в эксплуатацию в 1994 году. Имя производителя пока не раскрывается, известно лишь, что поставки запланированы на 2021 год.

В настоящее время Воздушный корпус Ирландии располагает шестнадцатью самолетами и восемью вертолетами. Кроме того, один самолет и два вертолета используются для нужд полиции. Флагманом парка является Gulfstream IV.



Фото: Дмитрий Петроченко

 An advertisement for the Pilatus PC-12 NG. It features a red and black aircraft flying over a mountain landscape. The Pilatus logo is at the top. The text reads: 'PC-12 NG', 'САМЫЙ ПРОДАВАЕМЫЙ ТУРБОВИНТОВОЙ САМОЛЕТ В МИРЕ', and 'NESTEROV AVIATION'. Contact information is provided at the bottom.

PILATUS

PC-12 NG

САМЫЙ ПРОДАВАЕМЫЙ
ТУРБОВИНТОВОЙ САМОЛЕТ
В МИРЕ

NESTEROV AVIATION
Авторизованный центр продаж Pilatus PC-12

+7 495 796 1155
sales@nesterovavia.com

Honeywell расширяет пакет сервисов для бизнес-авиации

Honeywell запустила новую функцию тестирования будущей аэронавигационной системы как часть пакета услуг GoDirect Datalink. Новый встроенный инструмент даст операторам, использующим GoDirect Datalink, возможность протестировать систему на своих самолетах после установки, таким образом, проверив корректность установки и работы сервиса.

Как только операторы запланируют тестирование в сервисе GoDirect Flight Service, они могут использовать новую возможность для проверки установки и обслуживания будущей аэронавигационной системы (FANS) на своих самолетах, получая поддержку поиска неисправностей, предполетную проверку FANS перед взлетом и полетом. Система также обеспечивает дополнительную заключительную проверку, предоставляя пилотам отчет, показывающий результаты и требуемые характеристики связи,

прежде чем они полетят. Все это позволяет экипажу быть уверенным, что них на борту системы связи работают правильно и соответствуют отраслевым нормам перед запуском двигателей.

«Расширяя возможности сервиса GoDirect Flight, компания Honeywell становится поставщиком технологий для всех потребностей деловой авиации и АОН», - сказал Джон Петерсон, старший директор подразделения Connectivity Services, Honeywell Aerospace. «Наличие успешно установленной системы FANS позволяет пилотам более эффективно взаимодействовать со службой управления воздушным движением. Доступ к тестированию FANS обеспечивает операторам спокойствие в том, что их система работает и готова к выполнению миссии».

Операторы, на самолетах которых уже есть сервис

GoDirect Datalink, автоматически будут иметь доступ к возможности тестирования FANS по запросу без дополнительной установки оборудования. GoDirect Datalink обеспечивает бесшовную связь по всему миру, включая текстовые сообщения, предполетные разрешения, сопровождение над океаном, информацию о погоде по маршруту полета, пользовательские короткие коды и другую информацию, чтобы пилоты оставались на связи со службой управления воздушным движением при одновременном снижении нагрузки на пилотов. Кроме того, у клиентов будет круглосуточный доступ к авиационным экспертам по телефону, электронной почте, с помощью текстовых сообщений.

Сервис GoDirect Flight входит в семейство услуг GoDirect компании Honeywell.



Авионика на пороге перемен

С изменениями в политике FAA, позволяющей использовать современное бортовое оборудование с меньшими затратами, ожидается дальнейшее развитие этой тенденции и множество новых возможностей для модернизации старых самолетов, пишет AIN.

Коллиматорные дисплеи (Head-up display – HUD), ранее применяемые на крупных самолетах из-за их веса и сложности, найдут новые рынки в сегменте небольших воздушных судов. Такие продукты, как HGS-3500 – компактный HUD от Rockwell Collins и новый Garmin GHD 2100, позволяют суперсредним бизнес-джетам получить это ценное для обеспечения безопасности оборудование. А небольшие самолеты вскоре смогут также получить HUD, так как MuGoFlight завершает разработку своего недорогого комплекта SkyDisplay HUD.

Наряду с разработками HUD появились новые типы датчиков, которые позволяют видеть сквозь сырой туман, что невозможно осуществить с помощью современных инфракрасных сенсоров. Например, компания Kerr Avionics разрабатывает систему, которая «соединяет» видеокамеру на самолете с закодированным светодиодным маяком на земле. Другие производители работают над различными усовершенствованными сенсорами, которые устраняют проблему тумана, что, возможно, приведет к истинной способности совершать посадку при нулевой видимости без существующих в настоящее время сложных систем автоматической посадки.

Но взгляд на будущее авионики не был бы полным без упоминания о достижениях в технологиях

связи. Высокоскоростная широкополосная сеть Ka-диапазона на новых спутниках Inmarsat и ViaSat меняет способы, которыми путешественники могут подключаться к Интернету. На подходе также новые технологии соединений «воздух-земля», которые будут предлагать более дешевый доступ к высокоскоростному Интернету в регионах, где такие компании, как Gogo и SmartSky, расширяют и строят новые сети. В следующем году должна вступить строй новая спутниковая группировка Iridium, предлагая высокоскоростные услуги спутниковой связи с охватом, включающим полярные регионы, и меньшей задержкой.

Все эти технологии позволят появиться новым продуктам, которые будут обслуживать пассажиров, пилотов и даже беспилотные платформы.



**“BEST AVIATION
SAFETY & REGULATORY
ORGANISATION – CARIBBEAN”**

Industry Insight
2017 AVIATION AEROSPACE
& DEFENCE AWARDS

The world's premier offshore Aircraft Registry
bcaa.bm | e: info@bcaa.bm
Connect with us [f](#) [in](#)

Не очень сильный месяц

В последнем месяце 2017 года Bombardier Business Aircraft (дочернее подразделение по производству деловых самолетов Bombardier) передал заказчикам 11 бизнес-джетов семейств Challenger и Global.

В декабре 2017 года производитель передал заказчикам три Challenger 350 (три машины получили клиенты из США) и три Challenger 650 (два американским клиентам и один зарегистрирован в Сан-Марино).

На долю бизнес-джетов семейства Global пришлось пять поставок (все Global 6000). Три самолета поставлены заказчикам из США и по одному зарегистрированы на острове Мэн и Сан-Марино.

Напомним, что в декабре 2016 года Bombardier поставил заказчикам 20 бизнес-джетов (без учета самолетов семейства Learjet).

Общее количество самолетов, поставленных производителем в течении прошлого года, будет известно в начале февраля. Ранее глава Bombardier Inc. Ален Бельмара заявил, что поставки бизнес-джетов «движутся к нашей цели в примерно 135 самолетов в год». Однако, это означает, что поставки по сравнению с 2016 годом будут на 28 самолетов меньше, и соответственно в четвертом квартале ожидается на 15 поставок меньше, чем в прошлом году.

В 2016 году производитель поставил заказчикам 163 деловых самолета, включая 24 Learjet 70/75, 62 Challenger 350, 26 Challenger 605/650 и 51 Global 5000/6000. Эти цифры на 18% ниже результатов, достигнутых годом ранее, когда канадский производитель передал 199 самолетов (32 Learjet, 68 Challenger 300 / 350, 25 Challenger 605, один Challenger 850 и 73 Global).



Фото: Дмитрий Петроченко

JETFLITE

Мы превращаем Вашу обычную поездку в незабываемое путешествие!



- ✈ Чартерные авиаперевозки
- ✈ Управление воздушными судами
- ✈ Медицинские рейсы
- ✈ Техническое обслуживание воздушных судов
- ✈ Грузовые авиаперевозки
- ✈ Уникальная конфигурация Challenger-604 до 18 пассажиров



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



Jetflite Московский офис
Tel: +7 926 08 20 1 20
evgeny.vorobyev@jetflite.fi



Leonardo открыла новый техцентр в аэропорту Linate

Компания Leonardo Helicopters анонсирует открытие новой технической базы в Италии. Речь идет о совместном проекте с провайдером услуг деловой авиации SEA Prime. Как сообщают партнеры, речь идет о новом центре по обслуживанию вертолетов AW109 и AW139 в миланском аэропорту Linate. Для проекта выделен ангар площадью в 1000 кв.м. Новый центр станет единой частью FBO Milano Linate Prime, который в прошлом году обслужил более 21000 рейсов деловой авиации.

Как сообщают маркетологи Leonardo Helicopters, в 2017 году вертолетный трафик в Италии вырос более чем на 3%, а Linate по этому показателю вошел в пятерку крупнейших европейских аэропортов. Для клиентов будут доступны услуги по базовому и линейному обслуживанию.

«Соглашение с Leonardo – часть нашего стратегического плана развития компании, как с точки зрения трафика, так и инфраструктурных инвестиций. Linate Prime был естественным выбором для Leonardo Helicopters из-за размера и важности аэропорта для деловой авиации. Это соглашение позволяет в дальнейшем расширять предложение эксклюзивных услуг в Milano Linate Prime, предоставляя нашим клиентам высокий уровень обслуживания», - комментирует Джулио Де Метрио, президент SEA Prime SpA и главный операционный директор SEA SpA.

Помимо собственного FBO в аэропорту Linate, SEA Prime имеет и второй комплекс в другом миланском аэропорту Malpensa (Milano Malpensa Prime GAT).



авиа
бизнес
групп

www.aviagroup.ru
ops@aviagroup.ru

+7 495 789 38 06

125445 Москва
Ленинградское шоссе
дом 65, строение 3

Z Brothers - спонсор номинации «Зарубежная авиакомпания деловой авиации»

Оргкомитет II Премии «Крылья бизнеса» рад объявить, что Z Brothers – Chauffeur Service Worldwide (сервис персональных водителей), становится спонсором номинации «Зарубежная авиакомпания деловой авиации» II Премии «Крылья бизнеса», церемония вручения которой состоится 16 февраля 2018 года в Москве.

Z Brothers была основана родными братьями в 2013 году. Целью проекта является создание эталонного сервиса персональных перевозок на автотранспорте премиум и бизнес-класса в России и по всему миру. «Мы с удовольствием поддерживаем премию «Крылья бизнеса» – проект ассоциации деловой авиации. Мы выбрали номинацию «Зарубежная авиакомпания», так как мы предоставляем сервис с англоговорящими водителями не только за рубежом, но и в России и будем рады предложить пассажирам деловой авиации встречу в любом аэропорту России и Мира! С нетерпением ждем церемонию вруче-

ния премии 16 февраля и будем рады пожать руку победителю и поздравить всех участников!», - комментируют Антон и Евгений Жуковы, основатели Z Brothers.

ОНАДА и оргкомитет премии благодарят Z Brothers за поддержку и желают коллегам успехов.

Национальная премия за наивысшие достижения в области деловой авиации «Крылья бизнеса» учреждена Объединенной Национальной Ассоциацией Деловой Авиации в 2016 году. Первая церемония состоялась 17 февраля 2017 года. В соответствии с утвержденным регламентом, премия присуждается в 13 номинация, в том числе нескольких международных. На текущий момент принимаются заявки от номинантов и 1 ноября 2017 года было открыто онлайн голосование. Полная информация, спонсорские пакеты, онлайн продажа билетов на сайте премии www.wingsaward.ru или по запросу.



Расширение сферы деятельности

«Уральская вертолетная компания-URALHELICOM» сообщает о прохождении очередной процедуры одобрения на соответствие требованиям Федеральных Авиационных Правил (ФАП) 285.

11 января 2018 года в приложение к сертификату организации по техническому обслуживанию компании URALHELICOM добавлены еще два типа воздушных судов:

- AW119MKII Leonardo (AgustaWestland) с двигателем PWC PT6;
- EC145 (BK-117 C2) Airbus Helicopters с двигателями Turbomeca Arriel 1E2.

В настоящее время компания может выполнять оперативное и периодическое техническое обслуживание, включая замену агрегатов, на следующих воздушных судах: R44 I/II Robinson, R66 Turbine Robinson, EC120B (H120) Airbus Helicopters, AS350B3 (H125) Airbus Helicopters, EC130B4/T2 (H130) Airbus Helicopters, BK-117 C2 (EC145) Airbus Helicopters и AW119 MKII (Leonardo Helicopters).

Техническое обслуживание указанных выше судов выполняется по месту основной деятельности (Свердловская область, г. Первоуральск), на линейной станции (Московская область, г. Жуковский) или по месту базирования вертолета.

«Уральская Вертолетная Компания – URALHELICOM» существует на рынке с 2003 года и предоставляет полный комплекс услуг при покупке и эксплуатации зарубежных вертолетов Robinson и Airbus Helicopters на территории России и стран СНГ. Компания является официальным дилером американской фирмы Robinson Helicopter Company, производящей легкие многоцелевые вертолеты R22, R44 и R66.

Piper M500 и M350 получили новую авионику

Американская Piper Aircraft сообщает о получении сертификата FAA на установку интегрированной приборной панели G1000 NXi на самолетах M500 (Meridian) и M350 (Matrix, Mirage). Установка оборудования также доступна и на воздушных судах, находящихся в эксплуатации.

Напомним, что интегрированная приборная панель следующего поколения G1000 NXi позволяет использовать беспроводную связь в кабине, в том числе и для обновления баз данных с использованием приложения Garmin Flight Stream. G1000 NXi, повышает ситуационную осведомленность пилотов благодаря приложению SurfaceWatch, обеспечивает выполнение визуальных заходов на посадку и использование многослойных карт на индикаторе навигационной обстановки.

По утверждению представителей компании Garmin, G1000 NXi поддерживает быструю отрисовку карт и плавное панорамирование. Инициализация дисплея происходит в течение нескольких секунд после

включения, что обеспечивает возможность немедленного доступа к настройке радиотехнических средств, данным плана полета и т.д. G1000 NXi также поддерживает современные технологии анимации изображений, характеризуется улучшенной четкостью, оснащена новой светодиодной подсветкой, обеспечивающей увеличение яркости и контрастности экранов, имеет пониженное энергопотребление, а также улучшенную регулировку параметров экрана.

Использование в G1000 NXi беспроводного соединения Garmin ConnexT через опциональный шлюз Flight Stream 510 делает возможным передачу потоковой информации в реальном времени между авионикой самолета и совместимым мобильным устройством с запущенным приложением Garmin Pilot. Такое сочетание превращает планшет или смартфон в удобный интерфейс оборудования кабины, позволяющий управлять двусторонней передачей данных, осуществлять передачу плана полета, информации о погоде, GPS, резервной информации о пространственном положении и многого другого.



В 2017 году компания JETVIP выполнила более 500 рейсов

В 2017 году российская компания JETVIP (ООО «ДЖЕТВИП») выполнила более 500 рейсов, об этом BizavNews рассказал глава компании Александр Осит. За прошедший год удалось увеличить количество рейсов на 21%. В портфеле клиентов JETVIP 40% юридические лица, в том числе госкорпорации, и 60% – физические лица. В течении прошлого года клиенты компании выбирали различные типы воздушных судов от Cessna CJ до Global 6000 и Boeing BVJ. А самым популярным оказался Legacy 600/650.

Помимо рутинных рейсов Москва-Европа, Европа-

Москва, JETVIP организовала и достаточно сложные перелеты. Безусловно, вспоминается тур рок-группы Scorpions (компания JETVIP *отвечала* за часть мирового турне группы внутри России). Также JETVIP в течении года выполнила 17 межконтинентальных рейса на Global Express/5000/6000. Ну и в добавок несколько свадебных рейсов, около 20 вертолетных рейсов, как внутри России, так и в Европе и несколько групповых перелетов (как блоки более 70% мест на регулярном рейсе, так и фрахт самолета для группового перелета). «Так же в компании накоплен большой опыт по медицинским рейсам, и мы выполнили 14 срочных и

достаточно тяжелых рейсов, включая перевозку девушки, находящейся в коме из Тайланда в Челябинск при финансовой поддержке властей Челябинской области», - рассказали BizavNews в компании.

Александр Осит отмечает, что самый главный результат работы компании, это не количество рейсов или средняя маржинальность и прибыль, а то, что клиенты советуют JETVIP своим друзьям и коллегам. Так называемое «сарафанное радио» работает на 100% и лучше любых других каналов рекламы привлекает новых постоянных клиентов.



«Для меня и моей компании это лучший стимул работать качественно и на результат. Мы любим свое дело и делаем его от души. И клиенты это чувствуют. Мы ежедневно следим за тенденциями в мире бизнес-авиации и оперативно реагируем на них. Наш сайт www.jetvip.ru постоянно модернизируется исходя из современных требований наших клиентов. Мы внедрили умный поиск в каталоге частных самолетов с фильтрами по типу самолета, объему багажника, длине и высоте салона и многое другое. Для того, чтобы нашим клиентам предлагать только самые современные бизнес-джеты и лучшие цены на рынке мы постоянно поддерживаем партнерские отношения со всеми основными операторами самолетов в бизнес-авиации по всему миру (Air Hamburg, VistaJet, Nomad Aviation, Jet Story, Classic Jet и другие)», - комментирует г-н Осит.

В наступившем году JETVIP планирует выйти на рынок чартеров для спортивных команд. Уже известно, что компания подписала крупный контракт по чартерам на Чемпионат Мира по футболу 2018 в России. Еще одной важной новостью, безусловно, станет открытие представительства в Прибалтике и увеличение штата менеджеров по продажам.

Опыт эксплуатации 11 вертолетов H130

Компания Blue Hawaiian Helicopters (США) была основана в 1985 году. Представители компании принимали участие в отраслевой группе, созданной лидирующими производителями вертолетов. Задачей группы было изготовление такого воздушного судна, которое бы подходило для нужд вертолетной индустрии, но было бы менее шумным и менее раздражительным для населения. Результатом групповой работы стало сотрудничество между потребителями и заводом Airbus (ранее Eurocopter), которое привело к созданию вертолета EC130 Eco-Star.

Компания Blue Hawaiian стала первым заказчиком вертолетов EC130 и начала их эксплуатацию в 2001. Последующее сотрудничество с заводом Airbus привело к созданию усовершенствованной версии вертолета H130 для компании Blue Hawaiian – одному из первых заказчиков данной модели, запустившей ее в эксплуатацию в 2012 г. Вертолет H130, используемый компанией Blue Hawaiian Helicopters, включает в себя комплект бортового оборудования, разработанного компанией Blue Hawaiian совместно с заводом Airbus. Благодаря этому комплект бортового оборудования Garmin G500-H 750/650 сейчас доступен в качестве опции при заказе нового вертолета с завода. К концу 2017 года вертолетный парк компании Blue Hawaiian включал одиннадцать вертолетов H130, четырнадцать вертолетов EC130 B4 и шесть вертолетов AS350 B2.

Большинство вертолетов H130 базируются на островах, где их повышенная мощность и улучшенные летно-технические характеристики максимально отвечают потребностям в полетах на больших высотах и на дальние расстояния. Машины новой модификации время от времени будут эксплуатироваться и на других базах исходя из текущих потребностей, для целей техобслуживания, а также для поддержания квалификации пилотов на обеих версиях вертолетов

H130. Имея двигатель мощностью на 100 л.с. выше, но с таким же расходом топлива, как и у предыдущих модификаций, вертолет H130 обеспечивает большую продолжительность полета по остатку топлива, если при выполнении летного задания не требуется использовать максимальную мощность двигателя. Снижение расхода топлива также означает потенциально меньший износ компонентов двигателя, что дает увеличение его эксплуатационной надежности и возможность продления межремонтного ресурса. Компания Blue Hawaiian летает на вертолетах H130 больше всех операторов в мире. Компания отправила на капитальный ремонт на завод Turbomeca уже три двигателя. На двух из них межремонтный ресурс был продлен до 4800 часов.

Особым преимуществом, повлиявшим на выбор компанией Blue Hawaiian вертолетов H130 в качестве но-

вой основы своего парка, стало то, что эти вертолеты являются современнейшими машинами и обеспечивают повышенный уровень безопасности полетов. Они могут похвастаться ударопрочной топливной системой и энергопоглощающими креслами, более мощным двигателем, увеличенной максимальной взлетной массой и расширенным диапазоном допустимых центровок, а заметное понижение уровня вибраций делает полеты на данном вертолете значительно более комфортными по сравнению со своими предшественниками.

Плавность полета, просторный интерьер и комфорт новой модификации H130 делают ее особо привлекательным предложением для туристических операторов.

Источник: URALHELICOM



Специфика базирования самолетов в Гонконгском международном аэропорту

Несмотря на тот факт, что интерес к деловой авиации в Азиатско-Тихоокеанском регионе продолжает расти как со стороны операторов воздушных перевозок, так и со стороны местных органов власти, этот регион все равно остается сложным из-за эксплуатационных и инфраструктурных ограничений.

В числе первейших операционных проблем следует признать ситуацию в Гонконгском международном аэропорту (VHNN), который функционирует на пределе максимальной мощности, выполняя более 1100 полетов в день при двухминутном интервале между прибытиями. Это требует от операторов чрезвычайной мобильности, возможности корректировок расписания для получения желаемых слотов.

На сегодняшний день Департамент гражданской авиации Гонконга требует, чтобы все частные самолеты, прибывающие в Гонконгский международный аэропорт, использовали в качестве FBO Центр деловой авиации Гонконга (НКВАС). Однако этот НКВАС разрешает парковку максимум на 14 дней и в общей сложности располагает 70 парковочными местами. Если повезет заполучить слот прибытия, есть 24 часа, чтобы подтвердить свою парковку у администрации аэропорта и наземное обслуживание в НКВАС, в противном случае есть риск потерять слот.

Ранее операторы использовали Гонконгский международный аэропорт (VHNN) без каких-либо проблем и ограничений, даже если подтверждение на слот и

парковку не соответствовало фактическому графику. Однако власти обнаружили, что многие из них некорректно использовали утвержденные парковочные места. Порой операторы, получив несколько слотов, удерживали их и потом перепродавали ради прибыли. В связи с этим власти наложили ограничения: видимость слотов только на 14 дней вперед; система штрафов Tail speci с при неправильном использовании слотов; слоты, парковка и хэндлинг связаны в одну систему; запрет на изменение бортовых номеров или графика после подачи заявления на слот. Если необходимо внести какие бы то ни было изменения, надо отменить слот, и весь процесс оформления начнется заново. Следует обратить внимание на то, что ведется учет отмен и повторных заявок, это может привести к штрафу, если превысить допустимые тарифы (в течение определенного отрезка времени).

Рассмотрим, что произошло под влиянием этих ограничений.

Владельцы стали базировать свои самолеты в Шэньчжэне, и там трафик увеличился на 30%. Количество рейсов в НКВАС за последние 1,5 года сократилось. Если у вас нет возможности получить слот в VHNN, хорошей альтернативой Гонконгу может стать Макао.

Центр бизнес-авиации Макао (МВАС) может обслуживать до 22 самолетов. Однако следует учесть, что Департамент гражданской авиации Макао подтверждает парковочные места только за 72 часа до расчетного времени прибытия (ETA). Помимо этого, разрешение на посадку требуется для всех перелетов в Международный аэропорт Макао, а сроки подачи заявок — три рабочих дня. Как показывает практика, Департамент гражданской авиации Макао сообщает о статусе разрешения в течение 48 часов до прибытия.



Существует два варианта попасть в Гонконг из Макао: паром либо вертолет. Вертолеты функционируют, только руководствуясь правилами визуального полета (VFR), поэтому в случае плохой видимости полет на вертолете может быть отменен за 20 минут до вылета. С другой стороны, рейсы паромов отменяют только в случае сильного тайфуна.

Недавно и Шанхай показал себя очень сложным пунктом назначения. Город обслуживают два аэропорта — Шанхайский международный аэропорт Хунцяо и Шанхайский международный аэропорт Пудун. Каждый из них имеет разные возможности парковки для бизнес-авиации. В настоящее время оба аэропорта допускают парковку максимум на три дня (две ночи), хотя более длительное пребывание может быть также допустимо при помощи опции

аренды парковочного места. Двумя альтернативами для парковки могут быть Международный аэропорт Лукоу в Nanjing (ZSNJ) и Международный аэропорт Сяошань в Hangzhou (ZSHC).

Также стоит отметить Пекинский международный аэропорт Шоуду, где парковка официально ограничена 24 часами, хотя возможно продление опять же на 24-часовой срок. Если оператор желает остаться в Пекине более чем на 48 часов, существует возможность «арендовать» стоянку. В качестве альтернативы оператор может выбрать Тяньцзиньский международный аэропорт Биньхай (ZBTJ).

Практически во всех популярных аэропортах Китая, таких, как ZBAA, ZSSS, ZSPD, ZGGG, и Shenzhen (ZGSZ), самолет может получить только один слот

между 01:00 и 14:00 по Всемирному координированному времени (UTC). Власти запрещают перемещения во время этих часов пик.

Воздушным судам с иностранной регистрацией, в том числе зарегистрированным в Гонконге, Макао, на Тайване и направляющимся в Китай, разрешены только пять секторов. Любые дополнительные остановки потребуют вылета из страны и возврата, для которого, в свою очередь, необходимо новое разрешение.

В Китае есть много аэропортов, где официально не существует бесплатной парковки, включая Международный аэропорт Шуанлю в Чэнду, Международный аэропорт Санья Феникс и Международный аэропорт Дивопу в Урумчи.

Работа в Китае имеет определенную специфику. Важно знать, с кем вы работаете. Соблюдение действующих норм и правил остается существенной проблемой, о которой операторы должны знать. Например, многие агенты на территории Китая вряд ли прошли проверку сертификатов соответствия. Во всем мире все больше стран и местных органов власти соблюдают Закон США и Великобритании о борьбе с коррупцией, и крайне важно, чтобы авиаперевозчики «фильтровали» компании, с которыми они работают, поскольку именно они несут ответственность за ненадлежащие действия, совершенные от их имени, вне зависимости от того, знают они об этом или нет. Не так давно владелец одной известной компании попал в места лишения свободы за фальсификацию документа. Никакие риски не стоят того, чтобы операторы не интересовались у своих агентов или управляющей компании, какими конкретно типом программы соответствия и стандартами они располагают.

Анастасия Коломиец, TOP FLIGHT



Aim of Emperor подводит итоги года

В 2017 году российский рынок бизнес-авиации продолжил постепенное наращивание объемов до докризисного уровня. Об этом свидетельствуют итоги авиационной деятельности группы компаний Aim of Emperor, в структуру которой входят чартерные брокеры LL Jets и QuantumVia, управляющая компания Emperor Aviation, брокер по вторичному рынку LIS Trading Group. В 2017 году был отмечен 9-процентный рост чартерных рейсов по сравнению с предыдущим годом, а также сохранилась тенденция к обновлению парка бизнес-джетов.

«Рынок был чрезвычайно активен на протяжении всего 2017 года», – рассказывает Ираклий Литанишвили, основатель и собственник группы компаний Aim of Emperor. «Оживлению отрасли способствовали сразу несколько факторов. Среди них – возрождающийся интерес пассажиров к чартерным рейсам, сохраняющаяся тенденция к обновлению парка бизнес-джетов, а также сложившаяся конъюнктура рынка, которая создала условия для высокой конкуренции и, соответственно, активности игроков рынка».

Карта полетов

По экспертной оценке входящих в группу Aim of Emperor чартерных брокеров LL Jets и QuantumVia, европейское направление по-прежнему остается самым массовым среди российских пассажиров бизнес-джетов. Лидирующие позиции традиционно занимает Ницца, в которую в 2017 году было совершено 15,7% от общего числа чартерных рейсов. Вторую строчку занимает Лондон (9,3%), третью – Сардиния (6,8%). За ними следуют Пиза (4,9%), Вена (4,6%), Женева (3,9%) и Сочи (3,4%).

Наиболее популярными «сезонными» направлениями в 2017 году стали следующие регионы: зимой и на

новогодние праздники пассажиры бизнес-авиации чаще летали в Шамбери, Самедан, Инсбрук. Летом самыми «жаркими» маршрутами стали Олбия, Кальяри, Пиза и Ибица.

Чартерные путешественники в 2017 году продолжали не только летать из Москвы в Европу, но и фрахтовать небольшие бизнес-джеты для полетов внутри Европейского Союза. Это обусловлено как вопросами транспортной доступности и многочасовой экономии времени (отсутствие регулярного авиасообщения между отдельными городами Европы), так и чисто финансовыми соображениями – аренда малого джета типа Embraer Phenom 100/300 не превышала 5-10 тыс евро.

Предпочтения чартерных путешественников в 2017 году распределились в пользу бизнес-джетов классов Midsize Jets и Heavy Jets. Пассажиры по-прежнему предпочитают летать не поодиночке, а в компании друзей, партнеров, фрахтовать самолет для полетов в отпуск с семьей. Лидерами спроса среди чартерных пассажиров стали бизнес-джеты моделей Bombardier Challenger 604/605/850, небольшие Cessna Citation XLS/XLS+, а также неизменно популярный на российском рынке Embraer Legacy 600/650.

Флот и вторичный рынок

В Aim of Emperor отмечают несколько трендов, характерных для состояния парка бизнес-джетов в 2017 году. С одной стороны, продолжился спрос замещения, когда более ранние модели самолетов заменялись на абсолютно новые. Например, дальнемагистральные Global 5000 на свежие модели Global 6000/7000. В частности, в 2017 году управляющая компания Emperor Aviation поставила под свой флаг новейший Bombardier Global 6000, полное сопровождение строительства которого провели узкопро-

фильные специалисты компании. Также в 2017 году Emperor Aviation получила в управление самолет Gulfstream G450, уже доступный для чартерных полетов.

С другой стороны, по оценке брокерской компании LIS Trading Group, вторичный рынок привлек целый пул клиентов, которые впервые стали собственниками бизнес-джетов. Конъюнктура вторичного рынка самолетов деловой авиации остается привлекательной для покупателей, поэтому некоторые клиенты задумываются о своей первой покупке самолета не с завода, а бывшего в эксплуатации. Так, стоимость бизнес-джета тяжелого класса Embraer Legacy 600, 2007 года выпуска, колеблется в диапазоне от 5,7 до 6 млн долл.

Несмотря на то, что ценообразование на вторичном рынке остается привлекательным для покупателей, в целом мировой рынок оттаивает и демонстрирует снижение числа выставленных на продажу бизнес-джетов. По оценке Aim of Emperor на мировом рынке бизнес-авиации из 21 572 бизнес-джетов на продажу выставлено 9,9% парка. Это говорит о том, что рынок вторичных самолетов приходит к равновесию и покупателям стоит поторопиться с решением.



В 2018 году VistaJet ожидает продолжения роста

VistaJet объявила о самом сильном годе в своей истории, а также о заметном росте в годовом исчислении налета. Глобальный оператор добился значительного прогресса в продвижении своих основных стратегических приоритетов, увеличив долю рынка по всему миру и зафиксировав двузначный рост налета как в США, так и в Азии. Кроме того, после инвестиций из фондов, связанных с Rhône Capital, капитал компании оценивается более чем на \$2,5 млрд., упрочняя положение VistaJet как одного из пяти лучших европейских стартапов.

Если нынешняя тенденция продолжится, то ожида-

ется, что 2018 год станет еще одним важным годом для компании. Верхний сегмент исторически отслеживает ситуацию в мировой экономике, а Европа, США и Ближний Восток снова растут, и спрос должен набирать силу в 2018 году. В то время как бюджетный сегмент еще борется, продажи премиальных брендов, таких как VistaJet, сильны, поскольку лидеры бизнеса, корпорации и состоятельные люди становятся все более избирательны в выборе.

Если раньше клиенты больше всего интересовались скоростью и эффективностью, в 2018 году ключевым моментом будет внимание к деталям, дополнитель-

ным услугам и персонализированный опыт. Поколение, которое выросло, имея мир «под рукой», все чаще ищет варианты путешествий, которые соответствуют их образу жизни, предпочтениям и отношениям. Кроме того, возможности, создаваемые новыми моделями дальних самолетов, такими как Global 7000, только добавляют положительный импульс в этом сегменте. Клиенты также все более предпочитают летать по миру, и это означает, что среднее время полета будет расти. В результате увеличивается спрос на более крупные самолеты. На рынке частной авиации только VistaJet может удовлетворить эту потребность во всем мире.

С ростом технологического сектора на Западном побережье США и растущим числом предпринимателей в ключевых мирных финансовых центрах, таких как Дубай, аудитория частной авиации станет в 2018 году еще моложе. После многих лет стабильности отрасль частной авиации, наконец, начинает внедрять инновации для удовлетворения этого растущего спроса. VistaJet находится на переднем крае данного движения: это решения On Demand и приложение Direct, которые обеспечивают прозрачность ценообразования для клиентов, а бизнес-модель основана на доступе к владению, знакомой пользователям по Uber и Airbnb.

Основные моменты 2017 года для оператора состоят в следующем:

- VistaJet показала хорошие результаты на Ближнем Востоке, число новых клиентов по программам увеличилось на 50% в годовом исчислении. Компания зафиксировала особенно высокие показатели в ОАЭ и рост на рынках Саудовской Аравии, Кувейта и Омана. На долю ОАЭ приходилось большинство рейсов в регионе (28%) и значительная доля налета (37%).



- К началу 2018 года VistaJet наблюдала очень позитивные тенденции на Ближнем Востоке, причем как налет, так и количество рейсов значительно увеличились. В четвертом квартале прошлого года количество рейсов в ОАЭ выросло на 44%, а в Омане – на 300%.
- VistaJet продолжила наращивать свою долю рынка на ключевых рынках США и Азии. В то время как в целом рынок в США рос с небольшим темпом, VistaJet зафиксировала увели-



чение налета на 38% в годовом исчислении, а количества рейсов – на 49%. Одним из основных факторов этого роста был устойчивый спрос полетов на Западное побережье США, особенно из технологической отрасли.

- Азия устойчиво росла с увеличением налета на 16%. Самыми быстрорастущими странами региона были Китай и Индия. Благодаря растущей экономике и увеличению числа глобальных предпринимателей, в течение следующих пяти лет Индия станет одним из самых захватывающих рынков для сегмента бизнес-авиации в мире. Кроме того, экономика Китая оказалась более устойчивой, чем ожидалось, что означает процветание частной авиации в стране в течение 2018 года.
- В 2017 году VistaJet закрепила свои позиции в качестве одного из ведущих операторов Европы. На долю Европы приходилось 41% от общего налета компании в этом периоде: в Великобритании выполнено 26%, во Франции – 19% и Италии – 11% рейсов в регионе.
- В прошлом году VistaJet продолжала возглавлять рынок с точки зрения инноваций и технологий. За последние двенадцать месяцев компания запустила VistaJet Direct, новое цифровое членство, которое обеспечивает приоритетный доступ к односторонним и пустым рейсам VistaJet по льготным тарифам. Ожидается, что новое предложение станет ключевым фактором роста бизнеса в ближайшие годы.

Томас Флор, основатель и председатель VistaJet, говорит: «Прошедший год, несомненно, был годом трансформации для VistaJet и поворотным моментом в ее истории. Благодаря инвестициям Rhône Capital, мы теперь прочно утвердились как один из ведущих и самых захватывающих стартапов в Ев-

ропе, и одна из немногих компаний на рынке деловой авиации, которая оценивается в более чем в \$1 млрд.»

«2017 год был для нас самым сильным за всю историю. Наряду с захватом доли рынка у конкурентов на всех наших основных рынках, включая крупнейший рынок в мире – США, мы укрепили свои позиции как предпочтительный бренд для мировых бизнес-лидеров и предпринимателей. За последние двенадцать месяцев мы перевезли больше руководителей на большее количество направлений, чем раньше».

«Мы входим в 2018 год в фантастическом положении. Хотя некоторые из наших более мелких конкурентов находят свои решения, с нашим статусом и надежными операционными фондами, мы идеально подойдем для того, чтобы возглавлять рынок и использовать любые новые возможности, которые возникают на рынке. Мы стремимся стать игроком №1 на каждом рынке, на котором мы работаем, и мы знаем, как добиться больших успехов в достижении этой цели в течение следующих двенадцати месяцев».

Заглядывая в 2018 год, компания по-прежнему сосредоточена на наращивании своей доли на крупнейших мировых рынках, а именно Северной Америке и Азии, а также использовать лидирующие позиции на быстрорастущем рынке Ближнего Востока. Бизнес-модель абонентских программ VistaJet по-прежнему будет центральной опорой в бизнесе компании. И ожидается, что клиенты, количество которых сейчас больше, чем когда-либо прежде, захотят увеличить свой налет в 2018 году, а глобальная тенденция отхода от полной и долевой собственности будет продолжена.

У Турции будет свой «Ле-Бурже»

В апреле 2018 года всемирно известный турецкий курорт Анталия на несколько дней превратится в мировую авиационную столицу. Именно здесь впервые в истории страны начнет свою работу Международный авиасалон Eurasia Airshow, который в будущем, по замыслу организаторов, станет ежегодным. Салон стартует 25 апреля и продлится пять дней. Мероприятие проводится под эгидой администрации президента Турции, что подчеркивает большое значение, которое власти страны придают

этому авиасалону. Известно, что Eurasia Airshow расположится на территории Международного аэропорта Анталии (Antalya Havalimanı, АYT/LTAI), где уже идет строительство выставочных павильонов и необходимой инфраструктуры для посетителей и экспонентов.

По замыслу организаторов, в Eurasia Airshow будут принимать участие представители широкого круга компаний из самых разных государств. Уже пригла-

шены более 150 делегаций, а ожидается участие не менее 500 экспонентов, включая ведущих производителей авиационной техники. На Eurasia Airshow будет представлено не менее 100 воздушных судов, несколько пилотажных групп. Общая площадь экспозиции порядка 300 тыс. кв. м, из них 50 тыс. м — павильоны. Иностранцы составят почти 70 процентов участников.

Авиасалон будет проходить в международном аэропорту Анталии, одном из трех самых загруженных аэропортов Турции. Как рассказали BizavNews в оргкомитете, Анталия выбрана потому, что аэропорт соответствует всем критериям для такого крупного международного авиационного события: современной инфраструктурой, возможностью демонстрационных полетов и выполнению специальных требований к военным самолетам, услугами наземного обслуживания, наличием развлекательных и торговых объектов, возможностью размещения большого количества гостей, доступностью и благоприятными погодными условиями. У Анталии уже есть опыт проведения крупных событийных мероприятий с большим авиационным трафиком, например, G20 в 2015 году. Немаловажно, что статус Анталии, как одного из главных туристических направлений Турции, поможет проявить большой интерес к выставке у участников.

Как комментирует глава Eurasia Airshow Ферхат Йенибертиз, мероприятие названо Eurasia Airshow не зря. Прежде всего, это подчеркивает уникальное стратегическое расположение Турции. «Кроме того, у нас есть выходы на Китай, Ближний Восток, Азию и Европу. Одна из основных целей Eurasia Airshow — партнерство на площадке форума между компаниями и делегациями из разных стран, в том числе из Европы, Ближнего Востока, Юго-Восточной Азии и



так далее. Многие европейские компании рассматривают авиашоу в Анталии как эффективную площадку для деловых встреч с компаниями со всего мира, в первую очередь — из стран Азии».

В оргкомитете выставки BizavNews также сообщили, что в настоящее время уже подтверждено участие на статической площадке Airbus A380 и Airbus A350 (Qatar Airways), Boeing 777 (Turkish Airlines), Airbus A400, Boeing KC-135 Stratotanker, отечественного SSJ. Свое согласие также подтвердили и производители деловых самолетов, которые сейчас определяются с конкретными моделями (Dassault Falcon, Embraer, Gulfstream). Турецкие бизнес-операторы также представят на статике свои бизнес-джеты.

Организаторы Eurasia Airshow планируют со временем поставить его в ряд крупнейших международных мероприятий такого плана, наравне с Ле Бурже, Фарнборо, Дубай и Сингапуром. Даты проведения были выбраны именно с этим прицелом. Но неожиданно случилась неприятная накладка. Берлинское авиашоу ILA, в последние годы в силу разных причин испытывающее затруднения и «блуждающее» по календарю, объявило о сдвиге сроков проведения на те же даты — 25-28 апреля 2018 года. После недолгих колебаний турецкие организаторы решили принять этот вызов, что говорит об их уверенности в успехе своего мероприятия.

Параллельно с Eurasia Airshow в Анталии пройдет

саммит руководителей крупных международных авиакомпаний. Ожидается участие по крайней мере 12 президентов и CEO международных авиаперевозчиков. Кроме того, организаторы готовят широкую программу приема официальных делегаций, так что на авиашоу предполагается присутствие большого числа потенциальных покупателей как гражданской, так и военной авиатехники. Ну а прозрачные воды Средиземного моря и всемирно известные пляжи Анталии в самом начале курортного сезона (в апреле уже комфортно, но еще не очень жарко) должны стать дополнительным фактором в пользу решения об участии в авиасалоне.

BizavNews выступит информпартнером шоу.



Полное погружение в профессию

Команда Jet Catering совместно с компанией Sky Academy подготовила усовершенствованный двухдневный тренинг для бортпроводников бизнес-авиации. Как рассказали BizavNews в Jet Catering, это будет своего рода уникальный курс с полным погружением в профессию. В ходе двухдневного тренинга участники не только прослушают классические лекции, но также ощутят себя на месте бортпроводника бизнес-авиации, попробуют и оценят все

блюда лично, с которыми будут работать. Также для участников будет проведена экскурсия по производству Jet Catering, чтобы гости посмотрели весь технологический процесс приготовления блюд. И как приятный бонус – для всех участников тренинга партнеры предоставят бесплатное проживание в номерах отеля аэропорта Шереметьево, чтобы гости чувствовали себя комфортно и не тратили время на дорогу.

«Наши команды ранее уже организовывали однодневный тренинг по сервировке и декорированию блюд. Основываясь на предыдущем опыте, мы решили усовершенствовать данный курс и сделать его еще более интересным и познавательным. Проведя анализ рынка и опрос среди клиентов, мы поняли, что наше предложение является эксклюзивным на рынке – такого еще не предлагал никто!», - прокомментировали партнеры.



Многие блюда Jet Catering, а в особенности блюда из меню от Шеф-повара, подразумевают особую ресторанную подачу на борту. «Поэтому мы решили воплотить эту идею в жизнь, ведь в нашем распоряжении огромный опыт работы в сфере организации кейтеринга для бизнес-авиации, и кто как не мы сможем объяснить все тонкости подачи блюд на борту. Эта тема актуальна для всех, кто связан с частными перелетами. Именно поэтому он интересен не только начинающим бортпроводникам, но и пионерам бизнес-авиации, а также стюардессам регулярных перевозчиков, которые решили переквалифицироваться для работы в деловой авиации», - комментируют в Jet Catering.

Jet Catering и Sky Academy подготовили уникальную программу, которая включает в себя интерактивно-теоретическую и практическую части, где все участники тренинга примут участие в сборке, сервировке и правильной подаче блюд пассажиру. В ходе тренинга будут проведены мастер-классы по сервировке стола в условиях ограниченного пространства: как необходимо сервировать стол на борту и как выходить из ситуации, когда под рукой нет нужных приборов. Как правильно подать на борту икру, как самостоятельно сделать лед фрапе в воздухе и многое другое. Так же будут обсуждаться тонкости, связанные с организацией питания на воздушных

судах из несертифицированных для бизнес-авиации ресторанов.

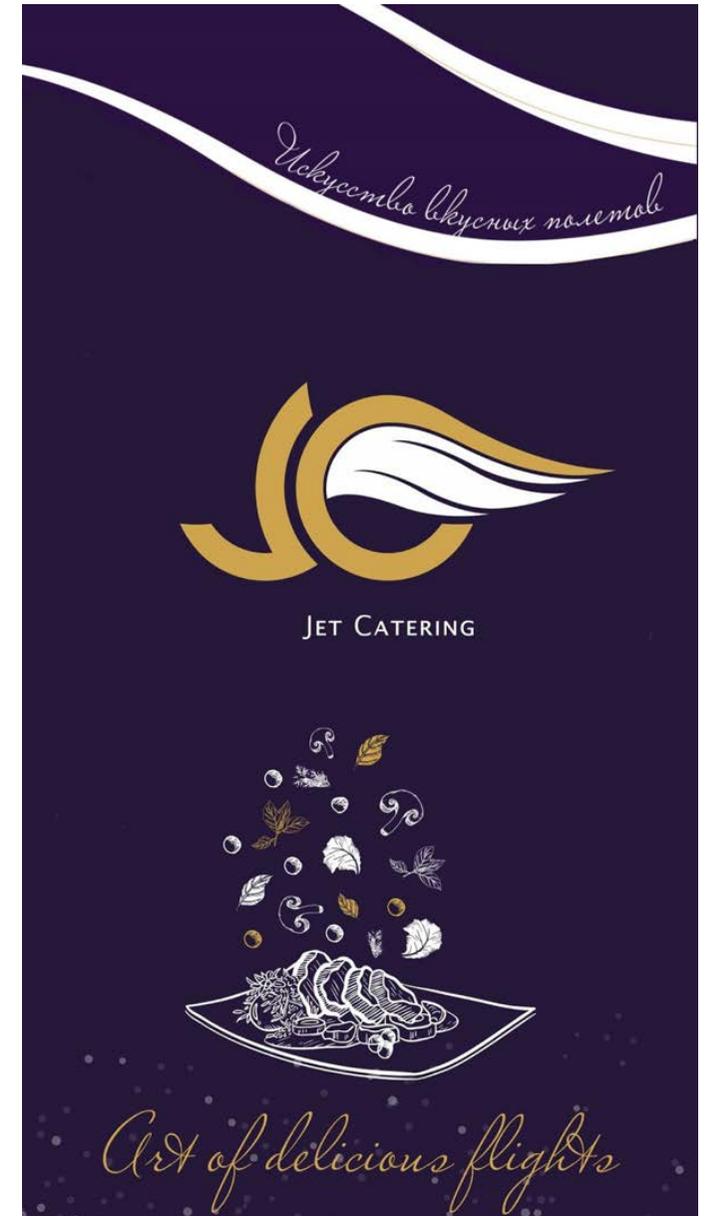
Немаловажным на борту является правильная и красивая подача вина и других алкогольных напитков. Поэтому большой блок тренинга будет проводить опытный сомелье, который расскажет о главных правилах подачи напитков, о таких помощниках, как dropstop, аэратор, нарзанник и многом другом.

Каждый участник тренинга будет погружен в смоделированную ситуацию, и под чутким руководством

профессионалов будет проводить полную сервировку питания, как это должно происходить на борту воздушного судна.

Даты проведения тренинга: 27 и 28 января (суббота и воскресенье). Место проведения - аэропорт Шереметьево (база Jet Catering)

За дополнительной информацией и программой мероприятия обращайтесь к Анастасии Хмелевой nastya@jet-catering.ru или по телефонам +7 967 019 3236 и +7 916 269 9567.



Самолет недели

Оператор: *Media Aviation Ltd*

Тип: *Dassault Falcon 7X*

Год выпуска: *2015 г.*

Место съемки: *январь 2018 года в Moscow Vnukovo (VKO / UUWW), Russian Federation*



Фото: *Дмитрий Петроченко*