



На минувшей неделе отчитались за прошлый год сразу несколько крупнейших российских аэропортов, которые обслуживают рейсы деловой авиации. Приятно, что общее количество рейсов деловой авиации существенно не корректировалось, а в случае с Санкт-Петербургом наоборот, увеличилось. Бизнес-трафик – своеобразный барометр деловой авиации любой страны, поэтому производственные результаты наших аэропортов вселяют определенные надежды на позитивный тренд в наступившем году, к тому же предпосылки для этого налицо.

Из приятного. Уже скоро первые клиенты получают новейшие вертолеты Bell 505. Bell Helicopter выполнил полет на первом серийном вертолете 505 Jet Ranger X. Ожидается, что именно этот борт станет первым переданным заказчику. Мы очень надеемся, что первые машины уже вскоре появятся и в России, по крайней мере об этом нам неоднократно говорили в Jet Transfer, который представляет американского вертолетостроителя в нашей стране.

А в заключении хотелось бы остановиться на одном историческом факте. Textron Aviation на этой неделе отмечает 45-летие поставки первого бизнес-джета популярного семейства Citation – Model 500. Первый реактивный самолет американского производителя был поставлен в январе 1972 году в авиакомпанию American Airlines и использовался в качестве учебного самолета. С тех пор производитель передал клиентам более 7000 бизнес-джетов, которые суммарно налетали 35 миллионов часов. Действительно, Citation – настоящий синоним деловой авиации.



Клиент бизнес-авиации оказался скромным

Компания PrivateFly, управляющая онлайн-платформой по бронированию частных самолетов, провела анализ ключевых характеристик типичного клиента бизнес-авиации

стр. 22



Rietumu: о бизнес-джетах и не только

На вопросы BizavWeek отвечает Владимир Бурханов, руководитель отдела кредитования транспорта Rietumu Banka

стр. 23



«Крылья Бизнеса» – это символ успеха

BizavWeek беседует с Исполнительным директором, членом Правления ОНАДА Анной Серезжиной не только о финальной стадии подготовки к одному из главных событий 2017 года, но и о ситуации на рынке

стр. 25



Холодный прием

Вся история человечества, его отношения к еде и приготовлению пищи, с давних времен сводилась к тому, что пищу нужно было не только добыть, но и сохранить

стр. 27

Gulfstream G650



Первая ласточка

В России зарегистрирован первый бизнес-джет Embraer Legacy 500. Перелет RA-02788 (2016 года выпуска, серийный 5500063) в Москву ожидается в марте текущего года. Столь существенная задержка связана с процессом сертификации сервисного центра для нового типа российскими авиационными регуляторами, прокомментировал BizavNews источник знакомый с ситуацией. «Самолет уже произведен и зарегистрирован в РФ. Имя владельца я на могу назвать, скажу лишь, что машина будет базируется в одном из московских аэропортов», - сообщил он.

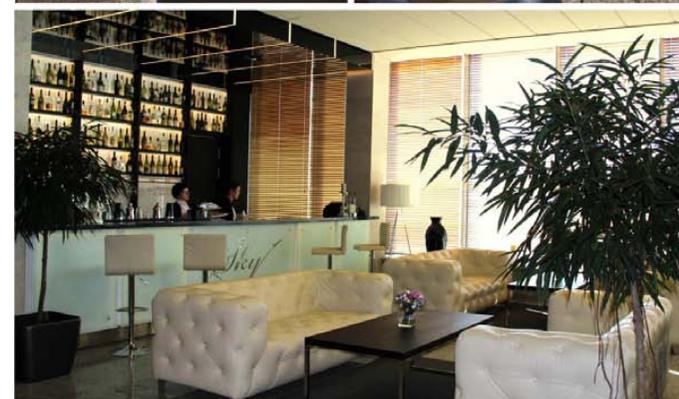
Напомним, что 1 декабря прошлого года Росавиация выдала сертификат типа (№ FATA-СТ-EMB-550) на самолет Embraer EMB 550 (Legacy 500) и его модификации. Процесс проведения сертификационных работ Разработчиком воздушного судна, Росавиацией, Авиарегистром России и сертификационными центрами АСЦ ФГУП ГосНИИ ГА и СЦБО филиала «НИИ

Аэронавигации» ФГУП ГосНИИ ГА сопровождался поддержкой авиационных властей Бразилии и Представительства компании «Embraer S.A.» в России.

Legacy 500 представляет собой совершенно новую разработку, и унифицирован на 95% с меньшим Legacy 450. На самолете устанавливается авионика Pro Line Fusion компании Rockwell Collins. Кроме того, он имеет электродистанционную систему управления (fly-by-wire). Кстати, Legacy 500 является самым маленьким самолетом бизнес-класса, который имеет ЭДСУ. Практическая дальность полета Legacy 500 с двумя пилотами и четырьмя пассажирами на борту составит 3000 морских миль (5500 км), максимальная высота полета — 45000 футов (13,7 тыс. м), крейсерская скорость — 0,82М. Максимальная вместимость бизнес-джета составляет два пилота и 12 пассажиров. Каталожная стоимость Legacy 500 составляет более \$19 млн.



Фото: Дмитрий Петрученко



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

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

ABS Jets получила IS-BAH

Чешская компания ABS Jets недавно получила сертификат IS-BAH (Международной стандарт для наземных провайдеров деловой авиации). Данный сертификат стал 27-м в мире.

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.

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.

«Мы очень рады стать обладателями этого уникального одобрения и занять место среди ведущих мировых провайдеров наземного обслуживания воздушных судов», - прокомментировал главный операционный директор ABS Jets Ян Крамик. «Это подтверждает, что наша стратегия, направленная на наилучшее качество и оказание услуг, является ключевой, и делает нас особенными по сравнению с конкурентами».





FBO SHEREMETYEVO
FBO PULKOVO



ПОЛНЫЙ КОМПЛЕКС УСЛУГ
ЕДИНЫЙ ЦЕНТР ПРОДАЖ
+7 (495) 981 38 26

Шереметьево & Пулково

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

a-group.aero

LEARJET CHALLENGER GLOBAL

БРОСАЯ ВЫЗОВ



BUSINESSAIRCRAFT.BOMBARDIER.COM

BOMBARDIER

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

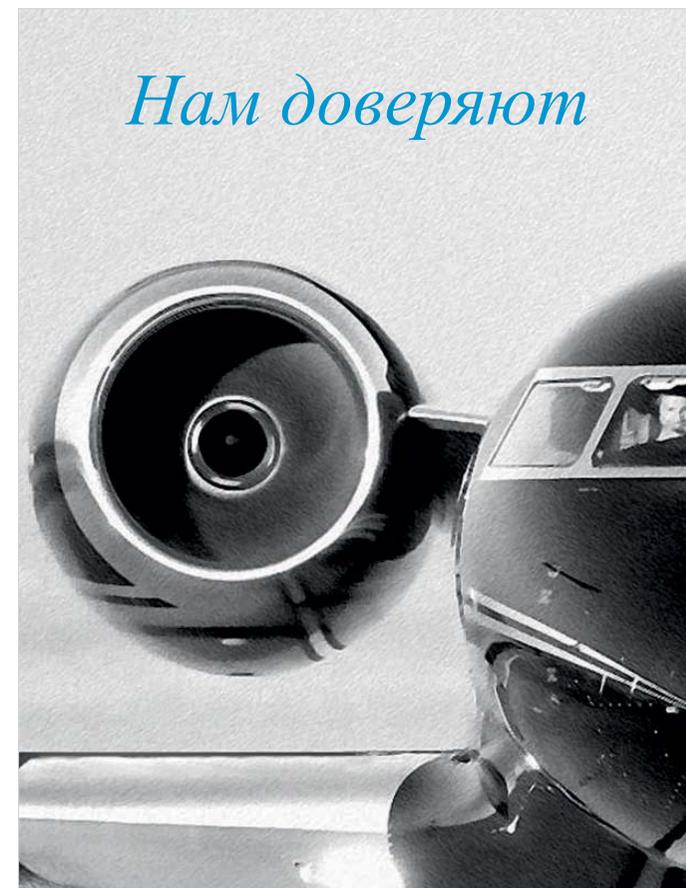
Выполнен полет на первом серийном Bell 505

На прошлой неделе Bell Helicopter (входит в Textron Inc.) выполнил полет на первом серийном вертолете 505 Jet Ranger X. Ожидается, что именно этот борт станет первым переданным заказчику. Как комментирует Скотт Доннелли, исполнительный директор материнской компании Textron, американская валидация сертификата типа ожидается в первом квартале текущего года. «Родной» сертификат типа канадские авиационные регуляторы выдали производителю в декабре 2016 года.

«Bell 505 изменит правила игры в легком сегменте рынка, и мы гордимся отличной командой, которая вела эту программу до момента передачи первого вертолета. Это произойдет очень скоро. Также мы были рады работать с нашими поставщиками, заказчиками, сертификационными органами и консультативным советом, которые были с нами на каждом шаге этого пути».

С момента запуска продаж в 2014 году производитель собрал более 450 писем о намерениях Bell 505 от клиентов со всего мира. В ноябре 2016 года Bell Helicopter и Mesaer 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 Mesaer Aviation Group (Монтебрандоне). Клиент может выбрать из нескольких вариантов отделки и конфигураций.

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 1500 кг. К услугам клиентов вертолет предлагает полностью интегрированную «стеклянную кабину» для уменьшения нагрузки пилота, отличный обзор для экипажа и авионики G1000H.



Нам доверяют



SkyClean

профессиональный
авиационный
клининг

ШЕРЕМЕТЬЕВО • ДОМОДЕДОВО • ОСТАФЬЕВО

В ВАСА рекордное количество членов

Балтийская авиационная чартерная ассоциация (Baltic Air Charter Association – ВАСА) сообщает о рекордном количестве членов. В январе 2017 года их общее число достигло отметки 225. Из них 67% являются либо чартерными брокерами или операторами. В общей сложности члены ВАСА эксплуатируют почти 750 самолетов, и лишь 34% приходится на долю грузовых авиаперевозчиков и пассажирских авиакомпаний. Суммарный оборот всех участников в 2016 году составил около €4,2 млрд. Всего члены ВАСА в прошлом году выполнили приблизительно 150000 рейсов в 146 стран (1300 аэропортов). Самым «часто летающим» джетом в среднем классе стал Cessna Citation XLS, а в верхнем диапазоне – Bombardier Global 5000/6000. За прошлый год члены ассоциации «оставили» в аэропортах в качестве сборов приблизительно €7 млн. Количество персонала всех членов ассоциации выросло до 7000 человек.

Председатель ВАСА Ричард Мамфорд, комментируя итоги работы, отметил, что приятно видеть такие прекрасные результаты и количество членов на столь высоком уровне. «Совет ВАСА упорно трудился над разработкой и внедрением политики, актуальной для наших членов. За последний год мы также проводили лоббирование по ряду ключевых вопросов, таких как APD и TOMS, а также одобрили новую программу ARGUS по сертификации чартерных брокеров. При многих положительных индикаторах на 2016 год, я могу заверить настоящих и потенциальных членов ассоциации, что ВАСА будет неустанно работать, чтобы гарантировать представление интересов отрасли организацией в любом случае», - заключил он.

Напомним, что ВАСА выступает партнером Air Charter Expo (ACE) в организации конференции и выставки ACE'17, которая пройдет в лондонском аэропорту Биггин-Хилл 12 сентября 2017 года.



Rethink Convention.

← EMBRAER

Executive Jets

EmbraerExecutiveJets.com

Реальный фикс-прайс

В Германии анонсируется новый стартап JetEight, который официально запустят в третьем квартале текущего года. Основанный на частном капитале, JetEight сфокусируется на регулярных полетах в Германии и Швейцарии по фиксированной цене. Как отмечают в JetEight, проект нацелен на топ-менеджмент малых и средних компаний, который активно пользуется услугами коммерческих авиалиний.

По мнению основателя JetEight Рубена Портца, проект будет конкурировать с весьма востребованным сегментом – бизнес-классом. При этом пассажиры смогут обслуживаться в VIP терминалах, а полеты осуществляться на самолетах Cessna Citation CJ и Beechcraft King Air.

Стоимость членства на месяц составит €2500 (\$2680), при этом количество рейсов не ограничено. Первоначально регулярные рейсы будут выполняться по маршрутам Берлин - Цюрих, Франк-

фурт - Цюрих и Франкфурт - Берлин. В будущем по мере увеличения спроса география расширяться. Еще до официального запуска JetEight планирует получить, как минимум, 100 членов.

«Любой бизнес-путешественник хотел бы быстро добраться из пункта А в пункт Б, минуя кошмарные проверки безопасности и многочисленные задержки вылета, связанные, например, с ожиданием транзитных пассажиров. Мы предоставляем возможность летать не просто быстро, но и удобно. При этом ценовая политика позволяет нам надеяться на существенный приток членов уже до конца этого года», - комментирует Рубен Портц.

Услуги JetEight будут доступны через мобильное приложение, в котором можно в несколько кликов выбрать нужный маршрут и произвести оплату. На этапе «раскрутки» компания предлагает различные скидки, которые, впрочем, обсуждается персонально.





FBO RIGA
A part of Flight Consulting Group




**Ангарное хранение самолетов
по разумной цене**

www.riga.aero

Gulfstream ожидает увеличение поставок в этом году

В компании Gulfstream Aerospace (входит в General Dynamics) весьма разочарованы производственными результатами работы в минувшем году. За 12 месяцев производитель поставил клиентам лишь 88 бизнес-джетов G450/G550/G650 и 27 G150/G280 (выпуск G150 прекращен, *прим. BizavNews*) против 120 и 34 самолетов соответственно годом ранее. Однако перспективы поставок в 2017 году вселяют определенный оптимизм. Gulfstream Aerospace планирует передать клиентам 90-95 крупноразмерных самолетов и 25-30 G280.

До выпуска своего ежегодного отчета в Gulfstream Aerospace не комментируют текущий портфель заказов, а также данные по выручке и прибыли. По словам Джейсона Айткена (старший вице-президент

и финансовый директор компании General Dynamics) ситуация не критична, а скорее типична для производителей, которые планируют вывод на рынок новых моделей. «Компания переходит от G450 к G500 и определенная «просадка» по поставкам логична. Ситуация с нашим флагманом G650 внушает нам оптимизм, аналогичная ситуация и с G550. К 2020 году, когда мы развернем производство наших новых моделей (G500 и G600) ситуация нормализуется», - сказал он.

Впрочем, аналитики уверены, что Gulfstream Aerospace закончил год не столь драматично, как может показаться на первый взгляд. Портфель заказов потяжелел на 5,3% за счет агрессивной маркетинговой политики по продвижению новых моделей.



Gulfstream

SILK WAY BUSINESS AVIATION

Представляем совершенно новый

G650

Масштабная модель S-512 взлетит в этом году

Компания Spike Aerospace рассчитывает этим летом начать летные испытания дозвукового прототипа своего 18-местного сверхзвукового бизнес-джета (SSBJ). Масштабная модель S-512 Quiet Supersonic Jet должна продемонстрировать низкоскоростные аэродинамические характеристики. Затем планируется построить серию больших прототипов и к концу следующего года – сверхзвукового демонстратора.

«В 2016 году мы получили значительный прогресс в инженерных разработках и увеличили количество инженеров и партнеров», - сказал президент и генеральный директор Spike Aerospace Вик Качория. «Наши планы на 2017 год еще более захватывающие, так как мы продолжаем разработку Spike S-512. Я с нетерпением жду нашего первого полета в этом году».

Напомним, что в 2015 году компания внесла корректировки в первоначальный облик самолета. Наиболее заметным изменением стало модифицированное

треугольное крыло, которое должно показать высокую аэродинамическую эффективность и улучшенные летные характеристики как на низкой скорости, так и на сверхзвуке. В первоначальном варианте крыло самолета было прямое. В нынешнем виде оно имеет стреловидность по передней кромке, что снижает волновое сопротивление и, следовательно, снижает расход топлива и увеличивает дальность.

Разработчики также изменили хвостовое оперение, чтобы уменьшить лобовое сопротивление и повысить управляемость воздушного судна на сверхзвуковых скоростях.

Spike Aerospace рассчитывает сертифицировать свой тихий SSBJ со скоростью 1,6 Маха к 2023 году. Между тем, компания недавно наняла на работу несколько консультантов с опытом продаж деловых самолетов в США, Канаде, Европе и на Ближнем Востоке. Целевая цена S-512 находится в диапазоне между \$60 млн и \$80 млн.



FORTAERO
Baltic Business / Universe in motion
Aviation Alliance /

WWW.FORTAERO.COM

JET PRIVÉ AU PRIX
D'UN HÉLICO

ЧАСТНЫЙ САМОЛЁТ
ПО ЦЕНЕ ВЕРТОЛЁТА

400XTi // \$5.5M

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



Завершен прием заявок премии «Крылья Бизнеса»

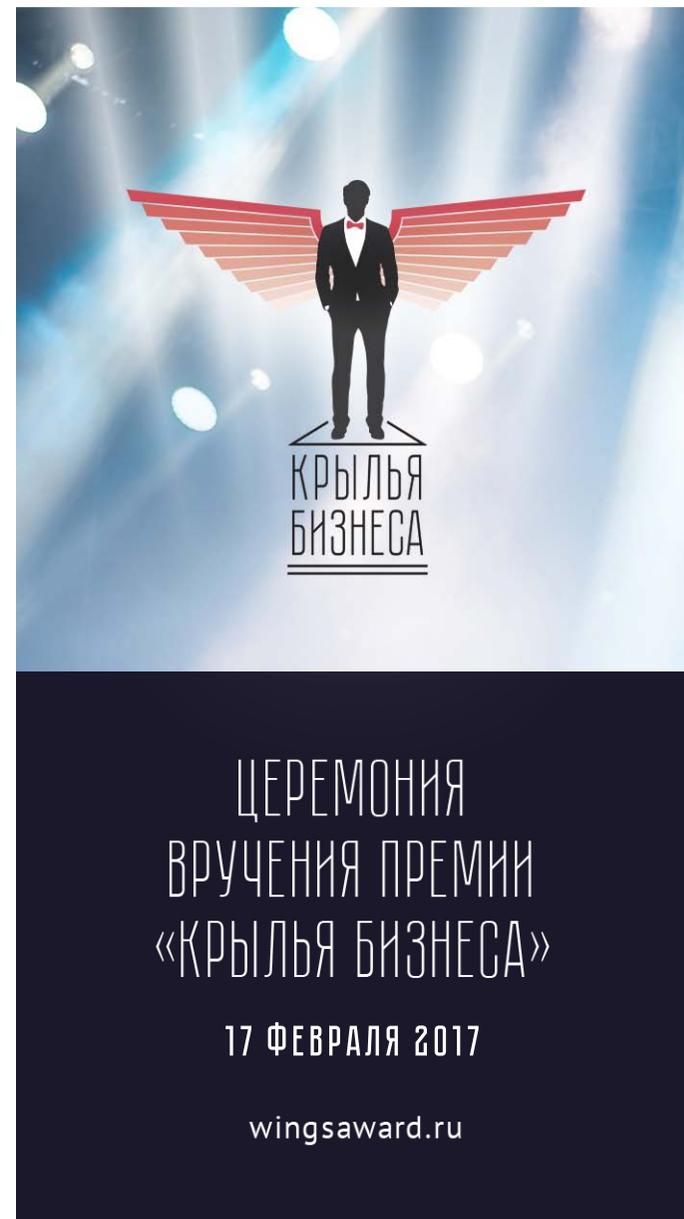
Оргкомитет Национальной премии за наивысшие достижения в области деловой авиации «Крылья Бизнеса» завершил прием заявок на соискание Премии 2016 года.

Премия «Крылья Бизнеса» присуждается в 13 номинациях, которые охватывают все сферы деятельности в сегменте деловой авиации: от производителей бизнес-джетов и авиаперевозчиков до брокеров и сервисных предприятий. Всего было зарегистрировано 68 заявок от участников, среди которых компании из России, Ирландии, Литвы, Люксембурга, Польши, Словении, США, Чехии и Эстонии. Профили номинантов опубликованы на сайте www.wingsaward.ru.

Лауреаты Премии «Крылья Бизнеса» определяются путем двух этапов голосования – интернет-голосова-

ния на сайте, которое было запущено в ноябре 2016 года и продлится до 7 февраля 2017 года, и открытого голосования всеми членами Объединенной Национальной Ассоциации Деловой Авиации (ОНАДА). Победители будут объявлены на торжественной церемонии вручения Премии, которая состоится 17 февраля 2017 года в Московском Городском Гольф Клубе. Приобрести билет на мероприятие можно на сайте www.wingsaward.ru – в продаже остаются последние места.

Учредитель Премии «Крылья Бизнеса» - ОНАДА. Генеральный спонсор – Rietumu Banka. Официальный спонсор – Satcom Direct. Продюсер церемонии награждения - компания ООО «Системы Бизнес Авиации», возглавляемая Михаилом Титовым.



FalconEye номинирован на премию Collier Trophy

Французский авиапроизводитель Dassault Aviation номинирован на премию Robert J Collier Trophy-2016 (за выдающиеся достижения в авиационной отрасли в минувшем году), которая является самой престижной для всех авиапроизводителей. Среди номинантов этого года многоразовая ракета Blue Origin New Shepard, Boeing 737 MAX и ряд других авиационных моделей от различных мировых производителей.

Dassault Aviation в рамках Collier Trophy представляет комбинированную систему видения, известную как FalconEye или «всевидящий глаз». Представленная в прошлом году система FalconEye разработана, чтобы повысить ситуативную осведомленность экипажа в сложных погодных условиях днем и ночью. Проекционный дисплей Head-Up Display (HUD) в системе FalconEye сочетает синтетическое и дополненное зрение. Система сводит в единую картинку синтетиче-

ское отображение ландшафта на основе внутренней базы данных и изображения тепловой и высокочувствительной камер.

FalconEye имеет мультисенсорную камеру четвертого поколения, которая обеспечивает высококачественное изображение близкое по четкости к военному FLIR. Камера имеет поле зрения 30 на 40 градусов в синтетическом видении, что расширяет область просмотра. Сертификация последовала после двухлетних тестов, которые включали летные испытания и тестирование на симуляторе. Dassault планирует одобрить систему для конфигурации двойного HUD на Falcon 8X, которое ожидается в 2018. По данным компании, 90% заказчиков 8X выбирают FalconEye. В октябре 2016 года Dassault Aviation получил одобрение EASA и FAA на FalconEye, на самолетах Falcon 2000S/LXS.



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

«Мустанги» под контролем

Gama Aviation Plc сообщает о подписании многолетнего контракта на техническое обслуживание самолетного парка британского оператора авиатакси Wijet. Речь идет о 15-ти самолетах Cessna Citation Mustang (с учетом парка Blink), которые задействованы в одном из самых успешных проектов авиатакси в Европе. Все работы по ТОиР будут осуществляться в базовом аэропорту Gama Aviation Plc – London Oxford.

Wijet, базирующаяся в Париже, была создана в 2009 году. Сейчас компания продает рейсы исходя из стоимости летного часа в €2400. Wijet использует платформу бронирования в режиме реального времени (OpenJet). В июле 2014 года Air France анонсировал новую услугу – пассажиры, путешествующие первым классом «La Première» в столичный аэропорт Charles de Gaulle Airport, могут приобрести дополнительный

перелет на борту одного из четырехместных самолетов Citation Mustang Wijet по фиксированной ставке летного часа в €2400 (\$3300). При этом пассажир «La Première» может «взять с собой в самолет» и попутчиков, при условии, что они летели одним рейсом и минимум в бизнес-классе. В 2015 году выручка Wijet составила € 15 млн.

В сентябре прошлого года Wijet объявила об окончании переговоров по приобретению 100% акций британской Blink, детали которой не комментируются по сих пор. Сделка была закрыта в декабре 2016 года. Суммарный парк новой компании составил 15 самолетов Cessna Citation Mustang в четырехместной конфигурации.

В прошлом году «объединенная» компания получи-

ла выручку в €18 млн. (предварительные данные), а в 2017 рассчитывает уже на €28 млн. Прогнозируемое количество перевезенных пассажиров и выполненных рейсов в 2017 году – 16000 и 11000 соответственно. Для полетов используются базы в Великобритании, Франции и Италии.

Впрочем, главный вопрос о сохранении бренда Blink остается открытым. Будет ли новая компания использовать оба бренда или только Wijet в компании обещают рассказать чуть позже. Пока оба оператора летают под собственными торговыми марками. Как рассказал BizavNews источник близкий к теме переговоров, скорее всего новая компания будет называться Wijet Group с филиалами во Франции и Великобритании. Управлять компанией будут Камерон Огден (глава Blink) и Корентин Дену (глава Wijet).



Кадровое усиление

Лидер мировой чартерной авиации, компания, Air Charter Service, объявила о назначении Трейси Д'Круз на должность Регионального директора европейских офисов.



Комментируя данное назначение, Генеральный директор ACS Джастин Боуман отметил: «Трейси присоединилась к ACS около 10 лет назад. Она получила опыт работы как в маркетинге, так и в продажах в офисах компании в ОАЭ и Англии, прежде чем возглавить в 2012 наше представительство в Индии. Все это дало Трейси огромный опыт работы в ACS, а также понимание разных культур».

«Под ее руководством офис в Мумбае стал одним из наиболее прибыльных офисов Группы. Это является серьезным достижением для периода менее четырех лет. Нам очень приятно озвучить повышение Трейси до должности Регионального директора в Европе, где под ее ответственность попадут наши представительства во Франции, Испании, Германии и Швейцарии. Количество чартеров в этих офисах выросло на 80% за последние пять лет. Задача Трейси – обеспечить дальнейшее развитие бизнеса ACS в регионе».

Трейси приступает к исполнению своих новых обязанностей в феврале.

Royal Thai Air Force получил флагман

Royal Thai Air Force, вернее его подразделение Wing 6, которое перевозит руководство страны, приступила к эксплуатации самого большого самолета в своей истории. Речь идет о Airbus A340-500, который был выпущен в 2005 году и ранее эксплуатировался компанией Thai Airways International.

Сейчас правительственный авиапарк Таиланда состоит из восьми самолетов, в число которых входят Airbus A320-214(CJ) Prestige (2014 г.), Airbus A319-115(CJ) (2004 г.), Boeing 737-448 (2004 г.), Boeing 737-8Z6(WL) (2007 г.) и двух российских SSJ в VIP конфигурации.

Основной отличительностью лайнера Airbus A340-500 является дальность беспосадочного перелета, которая составляет почти 16500 км. Напомним, что Airbus Corporate Jets в ответ на рост интереса к широкофюзеляжным корпоративным самолетам разработало для A330 и A340 новый пассажирский салон Gala. В этой разработке компания планирует устанавливать спальню, рабочую зону и конференц-зал на основе готовых блоков. Это позволяет сократить как расходы по переоборудованию самолета, так и сроки работ. Время всех работ по установке интерьера Gala составляет 18 месяцев, из которых шесть уйдет на проектирование и 12 на монтаж оборудования.



Фото: Teerawut_W

Bell снизил поставки

В четвертом квартале 2016 года поставки коммерческих вертолетов Bell Helicopter упали более чем на треть. Но руководство компании начало фиксировать увеличение заказов, сообщил Textron на пресс-конференции по итогам прошлого года.

Bell Helicopter поставил в последнем квартале прошлого года 35 коммерческих вертолетов, по сравнению с 56 годом ранее. Провал поставок в сочетании со снижением оборонного сегмента снизил квартальные доходы вертолетостроителя с \$1,035 млрд. в 2015 до \$ 887 млн. в прошлом году. По итогам всего года доходы снизились с \$3,454 млрд. в 2015 году до \$3,239 млрд. в 2016.

Несмотря негативный тренд, председатель совета директоров и генеральный директор Textron Скотт Доннелли сказал: «С коммерческой точки зрения, после трудного периода в несколько кварталов с очень низким уровнем заказов, мы увидели значительное увеличение активности покупателей во второй половине 2016 года».

Портфель заказов Bell на конец 2016 года вырос на \$416 млн., достигнув \$5,4 млрд. Доннелли отметил, что компания видит тенденцию перевода писем о намерениях на новый 505 Jet Ranger X в заказы. Данный вертолет, в конце 2016 года получивший сертификат Министерства Транспорта Канады, находится в процессе одобрения FAA, которое ожидается в первом квартале.

Bell также надеется в ближайшее время возобновить летные испытания модели 525 Relentless. Программа летных испытаний была приостановлена после того, как прототип FTV1 потерпел аварию 6 июля 2016 года.

Airbus Helicopters отчитался за 2016 год

Объем поставок вертолетов компании Airbus Helicopters, несмотря на непростые рыночные условия, в 2016 году увеличился на 5% по сравнению с 2015 годом и составил 418 воздушных судов. Компания укрепила ведущие позиции на рынке вертолетов для гражданских и государственных заказчиков, сохраняя долю в сегменте военных воздушных судов.

Всего в 2016 году компания Airbus Helicopters получила 388 заказов по сравнению с 383 заказами в предыдущем периоде. Заказы вертолетов в 2016 году включают: 188 легких однодвигательных вертолетов, 163 легких двухдвигательных вертолета модели H135/H145 и 23 машины семейства Super Puma. На конец 2016 года общее число заказанных воздушных судов составило 766 вертолетов.

«Многочисленные вызовы, с которыми компания столкнулась в 2016 году, только усилили наше постоянное стремление предоставлять клиентам наиболее качественные и безопасные решения, используя преимущества современной линейки продуктов и услуг», — отметил Гийом Фори (Guillaume Faury), президент компании Airbus Helicopters. «Прошедший год стал, возможно, самым трудным годом для отрасли вертолетостроения за последние десять лет. Несмотря на непростые рыночные условия мы достигли целевых показателей по поставкам и продолжили реализацию нашего плана преобразований», — добавил г-н Фори.

Среди основных событий 2016 года — успешное продвижение военного вертолета H225M, выбранного Сингапуром и Кувейтом, а также вертолетов семейства H135/H145, заказанных армией Великобритании для проведения учебных полетов. В прошлом году компания выполнила первые поставки нового вертолета ВМС AS565 MBe Panther для Мексики и Индонезии.

Первый полет выполнил вертолет NH90 Sea Lion, эксплуатируемый ВМС Германии.

В сегменте гражданской вертолетной техники в 2016 году важным достижением стало введение в эксплуатацию первого среднего двухдвигательного вертолета H175 в VIP-версии. Компания начала летные испытания модели H175 в конфигурации для правоохранительных служб; сертификация вертолета запланирована на 2017 год. Китайский консорциум подписал соглашение о локализации сборки 100 вертолетов H135 на протяжении следующих 10 лет. Модель H135, оборудованная комплексом авионики Helionix, получила сертификат EASA в ноябре 2016 года. Летные испытания вертолета нового поколения H160 продолжались в течение всего года, что заложило основу для получения первых твердых заказов на воздушное судно в 2017 году.

В 2016 году суммарный налет парка вертолетов Airbus, который составляет порядка 12 000 машин и эксплуатируется тремя тысячами операторов по всему миру, достиг 90 млн часов. Ежедневно вертолеты производителя использовались для спасения жизней и защиты людей, а также выполнения самых сложных задач.



ТВМ 930 обновили

Французский производитель Daher поставил на рынок первый турбовинтовой самолет ТВМ 930 2017 модельного года. Основные особенности, впрочем, не несут революционного характера. Речь идет о незначительных доработках и ранее анонсированных дополнениях. Так, в частности, все кресла экипажа и пассажиров оснащены ремнями безопасности и подушками безопасности AmSafe.

В распоряжении экипажа имеется авионика Garmin G3000, которая, как опция была представлена в ноябре прошлого года в рамках NBAA-2016. Кокпит также оснащен транспондером GTX345 с функцией ADS-B In, которая позволяет получать информацию о воздушном движении и прогнозе погоды на территории США. А клиенту в глаза бросится новый интерьер – переработанный салон с новыми сидениями и подголовниками, покрытые Ultraleather специальной синтетической тканью Ultraleather для увеличения продолжительности службы. В компании уверены, что ТВМ 930 2017 модельного года под названием Elite Package придется по вкусу не только частным владельцам, но и деловым операторам.

В отличие от базовой модели (ТВМ 900) ТВМ 930 оснащен сенсорной стеклянной приборной панелью Garmin G3000, перестроенной кабиной, улучшенными креслами и отделкой салона, и опциональной системой электронного помощника, которой также может комплектоваться ТВМ 900 2016 года выпуска. Электронный помощник разработан как система контроля безопасности эксплуатационных режимов полета. Она включает в себя датчик и калькулятор угла атаки, электронную стабилизацию и систему защиты от потери скорости.

Трафик в шесть сотен самолетов

Вслед за ExecuJet (входит в Luxaviation Group) свою статистику по работе на 47 Всемирном Экономическом Форуме в Давосе (16 по 20 января 2017 года) представила Jet Aviation. Как рассказали BizavNews в компании, в период проведения мероприятия через собственное FBO в аэропорту Цюрих было обслужено 592 рейса (296 самолетов) и 1320 пассажиров. Также за пять дней было реализовано 906 тонн топлива (1120 млн. литров).

Как комментирует официальный представитель Jet Aviation Zurich Жоао Мартинс, в компании полностью удовлетворены своей работой. Изначально планировалось, что компания обслужит несколько меньшее количество воздушных судов. Главной особенностью прошедшего форума, по мнению представителей Jet Aviation, стало увеличение количества «больших»

бизнес-джетов, которые внесли определенные коррективы в работу аэропорта. «Однако профессионализм персонала смог свести все неудобства для регулярных рейсов к минимуму, а участники и гости форума практически не замечали незначительных изменений в своем «персональном расписании».

Также новые клиенты компании смогли оценить и новый отремонтированный осенью 2014 года терминал. «Новый просторный FBO Jet Aviation Zurich имеет отдельный вход с новой зоной регистрации и залом ожидания, которые также выполнены в новом стиле Jet Aviation. Кроме того, компания перенесла место обслуживания прибывающих самолетов на перроне, отделив его от клиентской зоны и расположив ближе к более просторным залам таможенного и пограничного контроля», - резюмируют в Jet Aviation.



Фото: Дмитрий Петроченко

Флагман уходит на ремонт

Швейцарский провайдер услуг по ТОиР и комплектации интерьеров бизнес-джетов AMAC Aerospace подписал контракт с саудовским оператором Sky Prime Aviation Services на техническое обслуживание ACJ340. Работы начнутся во втором квартале 2017 года. Речь идет о воздушном судне HZ-SKY1 (77-местный ACJ340, который предлагают для чартерных рейсов с ценником от \$22000 за летный час).

Согласно контракту, на самолете будут проведены не только технические работы, но и ремонт интерьера, а также и установка нового оборудования для обеспечения спутниковой связи и новой системы развлечения, включая Live TV (собственная разработка инженеров AMAC). Самолет получит и новую ливрею.

Сейчас парк Sky Prime Aviation Services состоит из самолетов ACJ340-200 (77 мест), ACJ330-200 (47 мест), ACJ319 (42 места), ACJ320 Prestige (39 мест). Американский «авиапром» представлен двумя дже-тами Gulfstream G450 и Gulfstream G550, есть в парке компании и новейший Embraer Legacy 500.

Сотрудничество AMAC и Sky Prime Aviation Services началось несколько лет назад. Последний контракт – полностью кастомизированный 47-местный ACJ330, который был передан саудовскому оператору в декабре прошлого года.

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

LaudaMotion увеличивает парк

Австрийский бизнес-оператор LaudaMotion (ранее Amira Air) приобрел на вторичном рынке очередной бизнес-джет – Bombardier Learjet 60 (OE-GLJ), сохранив «канадскую основу» парка. Прежним хозяевом самолета была итальянская компания Sirio.

Помимо «нового» Learjet 60, для чартеров компания предлагает три Challenger 300 и два представителя семейства Global (XRS и Global Express).

Напомним, что в конце 2015 года трехкратный чемпион мира и по совместительству неисполнительный директор Mercedes AMG приобрел у миллиардера Ронни Печика австрийскую авиакомпанию Amira Air, специализирующуюся на чартерных рейсах бизнес-класса. В июле 2016 года новый владелец Amira Air Ники Лауда официально объявил о ребрендинге. Новое название компании стало LaudaMotion.

Ники Лауда так прокомментировал сделку: «Ронни Печик как-то спросил, не интересует ли меня покупка авиакомпании. Я внимательно изучил предложение и согласился на сделку. Могу сказать, что покупка оказалась безумно дорогой, но я пошел на этот шаг, поскольку считаю, что смогу заработать больше».

Австрийский оператор бизнес-авиации Amira Air был крупнейшим в стране. Amira Air предлагала услуги в области управления воздушными судами, САМО, консалтинга, работает на рынке купли/продаже бизнес-джетов и вертолетов. Австрийский оператор входил в тройку крупнейших бизнес-перевозчиков страны. Парк оператора состоял из 14 самолетов: Bombardier Global 5000/6000, Challenger 300, Challenger 604 и Citation CJ2. Большая часть парка осталась в новой компании на правах управления.



Luxaviation создала вертолетное подразделение

Luxaviation Group официально сообщила о запуске собственного вертолетного подразделения – Luxaviation Helicopters, которое будет специализироваться на управлении вертолетами и предоставлении услуг владельцам, включая ТОиР, подготовку экипажей, выполнение чартерных рейсов и услуги по консалтингу (купля, продажа и т.д.). Компания начнет свою работу глобально – сразу во всех регионах, где Группа имеет свои филиалы – в Африке, Азиатско-Тихоокеанском регионе, странах Карибского бассейна, Европе, Северной и Южной Америке и на Ближнем Востоке. Услуги Luxaviation Helicopters доступны как частным, так и корпоративным клиентам, эксплуатирующим вертолеты в VIP-конфигурации. Сейчас Luxaviation Group эксплуатирует на правах управления 14 вертолетов, которые внесены в различные сертификаты эксплуатанта.



С весны 2017 года Luxaviation Helicopters станет одним из первых операторов VIP вертолетов в Европе, получившим одобрение EASA, которое позволяет компании выполнять чартерные рейсы на морские яхты и круизные лайнеры.

Возглавит Luxaviation Helicopters Шарлотта Педерсен – бывший главный операционный директор, Luxaviation Group. Шарлотта Педерсен имеет 30-летний опыт работы в авиации, в том числе 17 лет в военной авиации в качестве пилота датской королевских ВВС.

«Управление вертолетом является естественным дополнением к услугам, которые Luxaviation Group уже предоставляет своим клиентам, и мы видим значительный потенциал в этой области. В рамках Группы у нас есть глобальный опыт и возможности для поддержки потребностей наших VIP-клиентов, которые владеют вертолетами и хотят эффективно управлять ими по всему миру. Если клиент желает использовать свой вертолет, например, на Карибах в понедельник и на Бали в воскресенье, мы можем сделать это быстро и без ущерба для клиента. Современные вертолеты имеют возможность летать почти везде, в любых погодных условиях, и может быть даже быстрее, чем самолеты на коротких расстояниях. Однако они требуют хорошо подготовленные экипажи, техническое обслуживание, а также профессиональных специалистов, способных быстро реагировать на все запросы клиентов, начиная от срочного флайт-плана и, заканчивая, нюансами таможенного оформления. Luxaviation Helicopters имеет огромный опыт, который годами наработан в нашей Группе», – комментирует Шарлотта Педерсен.

В настоящее время Luxaviation Group – второй по величине бизнес-оператор в мире, объединивший

такие компании, как Abelag Aviation, Unijet, Masterjet, London Executive Aviation, ExecuJet и др., которые сейчас работают на рынке под брендами Luxaviation Germany, luxaviation UK, Luxaviation Belgium. Суммарный парк группы состоит из более 250 самолетов различных типов.

В 2015 году группа сообщила о приобретении ExecuJet Aviation Group за неназванную сумму (по мнению The Financial Times сумма может составить сотни миллионов евро). ExecuJet будет продолжать работать под собственным именем и с нынешней управленческой командой. Приобретение швейцарской компании сделала Luxaviation вторым оператором в мире, после NetJets (около 700 самолетов), по управляемому авиапарку. А к концу нынешнего десятилетия люксембургский оператор планирует увеличить свой флот до 500 самолетов.



Н160 заморозили

Новейший вертолет Airbus Helicopters Н160 завершил тестовую программу в условиях низких температур, которая проходила в северной Канаде. Таким образом, средний вертолет продолжает процесс сертификационных испытаний, которые должны завершиться в конце 2018 года или в начале 2019 года. Н160 был переправлен на полигон низкотемпературных тестов в Йеллоунайф, Северо-Западные территории, Канада, в декабре 2016 года и начал летные испытания в первую неделю января. Испытания проходили при температуре до -40°C .

«Испытатели оценили динамическое поведение воздушного судна, производительность при низких температурах, и мы были заинтересованы в выполнении нескольких выхолаживаний вертолета, а затем в полетах проверить, как работают системы», – сказал Бернард Фужарски, старший вице-президент, отвечающий за программу Н160. Он не поделился результатами испытаний, но сказал, что отзывы команды испытателей были положительным, и что системы вертолета вели себя как прогнозировалось.

Перед тестами в Йеллоунайф, Airbus Helicopters провёл Н160 в климатической камере в Вене, Австрия.

Производитель планирует пригласить в середине февраля представителей авиационных регуляторов, в том числе Европейского агентства по авиационной безопасности (EASA), Министерства Транспорта Канады и Федерального авиационного агентства (FAA) в Йеллоунайф для демонстрации возможностей Н160.

Вертолет класса 5,5-6 тонн с двумя 1200-сильными двигателями Safran Argo был представлен на выставке Heli-Expo в марте 2015 года. Н160 имеет ряд новшеств, в том числе полностью композитный

планер, лопасти несущего винта с технологией Blue Edge, электрический привод шасси, новый наклонный фенестрон и горизонтальный стабилизатор бипланного типа.

К концу 2016 года программа Н160 на двух прототипах накопила более 300 летных часов. Инженеры также завершили тесты в эквиваленте 150 летных часов на стенде «Dynamic Helicopter Zero», на котором двигатели, трансмиссия, винты и хвостовая балка тестируются на динамические и силовые нагрузки.

Третий прототип (РТ3) сейчас находится в стадии окончательной сборки, но пока не будет летать до середины года. Производитель должен проверить изменения, которые внесены в РТ3.

«РТ3 имеет, как мы называем, конфигурацию Standard One, тогда как Т1 и Т2 были построены в соответствии с конфигурацией стандарта «ноль», – сказал он. «Мы сейчас работаем над Standard Two, который станет сертифицированной версией и первый серийный вертолет будет поставлен в данном варианте».



Jet Partners выводят бизнес-авиацию на новый уровень

2016 год был високосным, а значит, тяжелым для большинства компаний на рынке частной авиации. Каждый игрок реагировал на трудности по-своему: одни пережидали бурю, другие - искали достойные возможности для развития.

Так, Jet Partners заключили прямые контракты на обслуживание ВС и пассажиров с рядом терминалов, бизнес-авиации Франции, Италии и Греции, что позволило клиентам компании значительно экономить на стоимости чартера независимо от типа самолета и

перевозчика. Для пассажиров подобная привилегия означает оптимизацию затрат на перелет или возможность выбрать самолет более высокого класса.

Из интервью Bizavnews с учредителем стали известны планы компании на будущий год: «Уже несколько сезонов мы выполняем перелеты на эксклюзивных самолетах к труднодоступным курортам Франции и Италии. Пассажиры даже придумали название данным программам - Family Flight. И действительно, нам удалось создать такую атмосфе-

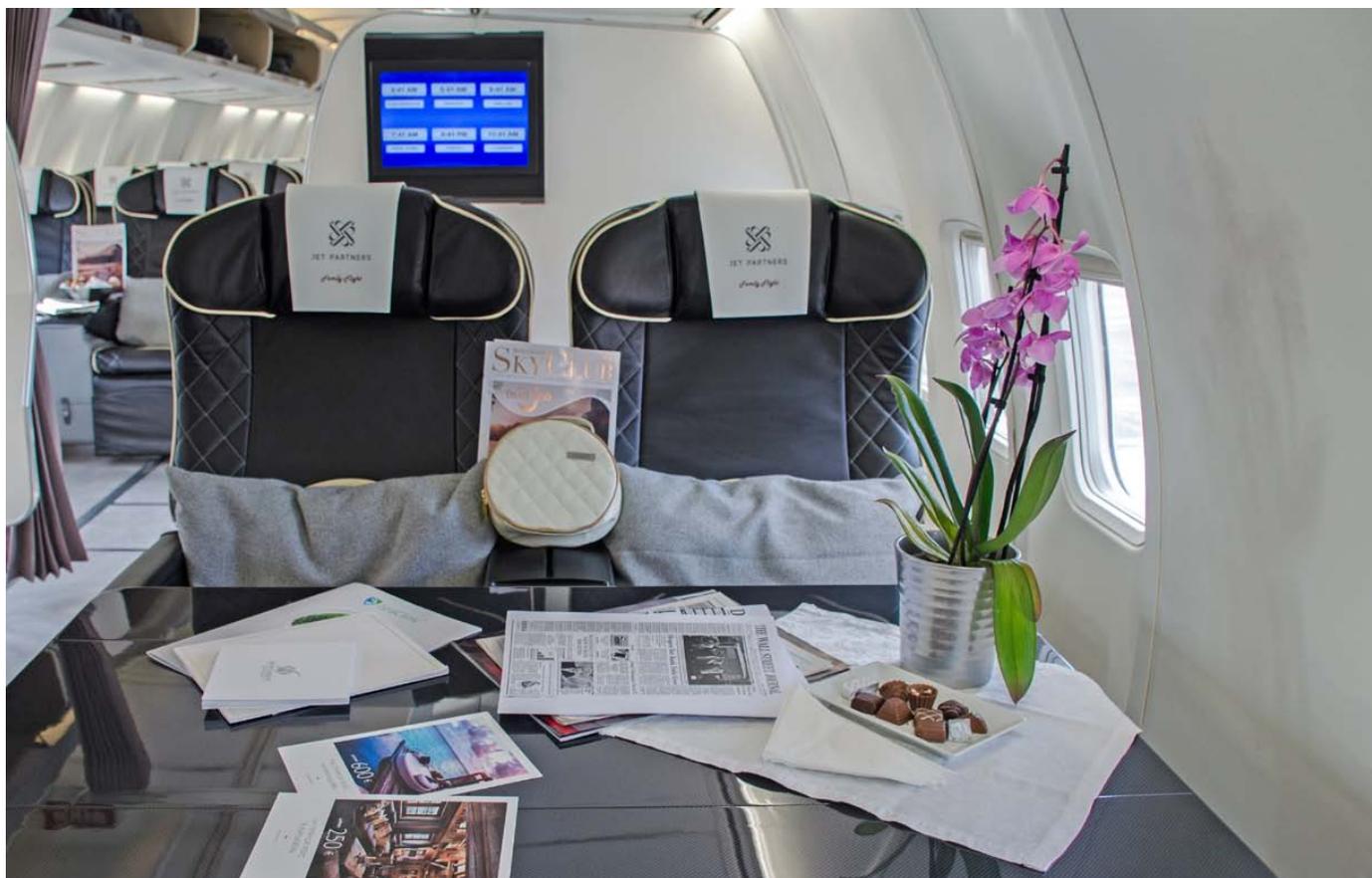
ру на борту, что она перерастает в крепкую дружбу за пределами салона самолета и формирует спрос на новые направления.

Авторские программы JP – это поистине уникальный продукт для рынка бизнес-авиации, ведь нам удастся сократить расходы пассажиров не в ущерб качеству рейсов, собственным финансовым интересам и даже интересам других участников рынка. Иными словами, это концепция в духе «win/win», - сказал он.

Амбициозные, но более чем реальные планы компании отражены в расписании перелетов на 2017 год, которое включает теперь не только традиционные для состоятельных путешественников места отдыха, но и бизнес-мероприятия мирового значения: MIPIM и недели моды в Европейских столицах.

Проектом JP заинтересовалась также одна из авиаконструкций ОАЭ, эксплуатирующая схожие типы ВС. Сейчас компании ведут переговоры о долевом выполнении коммерческих чартеров Family Flight на Ближнем Востоке. «Еще несколько месяцев назад мы были ориентированы на российский рынок и видели развитие нашего проекта только в увеличении количества рейсов из Москвы, к счастью, это оказалось заблуждением. Применить многолетний опыт и приложить максимальные усилия для успешного развития нового региона – задача номер один на ближайшие пару лет» – комментируют в компании.

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



SWHS выходит на рынок VIP чартеров

Ведущий вертолетный оператор Silk Way Helicopter Services (SWHS MMC), входящий в азербайджанский холдинг Silk Way, приступает к оказанию услуг по организации VIP чартеров и вертолетных туров. Для этих целей клиентам предлагаются вертолеты Sikorsky S-92A и Leonardo (AgustaWestland) AW139.

Как рассказывают в компании, потенциал SWHS позволяет осуществить перелет туристов и предпринимателей из аэропорта в любую точку страны чартерным рейсом. Профессиональный уровень авиационного персонала компании, ее современный технический парк, сотрудничество с передовыми иностранными компаниями гарантируют организацию авиарейсов подобного типа на высоком уровне.

«В Азербайджане все большую популярность набирает внутренний туризм. Это и понятно – уникальная природа, благоприятный климат, развитая инфраструктура и огромное количество возможностей разнообразного отдыха. Наряду с этим из года в год растет число иностранных гостей, приезжающие посмотреть достопримечательности страны. Вертолетный тур дает уникальную возможность не только получить удовольствие от ощущения скорости, но увидеть и сфотографировать привычные места с нового ракурса. А также побывать там, куда на другом транспорте просто не добраться», – комментируют в SWHS.

На сайте SWHS можно воспользоваться услугой

онлайн-бронирования вертолетов, а по номерам (+99412) 437-40-49 и (+99412) 437-18-17 получить всю необходимую информацию. В ближайшее время начнет работу колл-центр SWHS.

На данный момент у компании достаточно большой парк воздушных судов, который базируется в аэропорту Забрат и включает вертолеты Airbus Helicopters AS332L1 (Super Puma), Airbus Helicopters EC155 B1 (Dauphin), Ми-8 МТВ-1, Ми-171. За последнее время парк Silk Way Helicopter Services был пополнен двумя новыми вертолетами типа Sikorsky S-92A, а с 2013 года семью AW139 (Offshore&SAR, VIP). И как следствие – ежегодно вертолеты Silk Way Helicopter Services перевозят более 40 тысяч пассажиров.

На сегодняшний день Silk Way Helicopter Services имеет возможность осуществлять взлеты и посадки в труднодоступных местах на суше и на буровых платформах в море, а также в горной местности, выполнять перевозки пассажиров и грузов, опасных грузов, строительно-монтажные работы и поисково-спасательные операции, вывозить больных и попавших в ДТП.

Silk Way Helicopter Services сертифицирована по требованиям EASA (Part145), Международной Организацией по Стандартизации в области менеджмента качества (ISO 9001:2008), и поскольку компания предоставляет также услуги в области перевозки пассажиров нефтедобывающим компаниям, также и в соответствии с требованиями OGP AMG (Oil & Gas Producers Aircraft management guidelines). Все линейное и базовое обслуживание собственных воздушных судов осуществляется силами компании. Возможности для этого превосходные. Здание ангара, площадью 4000 м2 состоит из стальных и бетонных конструкций.



Фото: Дмитрий Петроченко

Textron отмечает 45-летие поставки первого Citation

Textron Aviation на этой неделе отмечает 45-летие поставки первого бизнес-джета популярного семейства Citation – Model 500. Первый реактивный самолет американского производителя был поставлен в январе 1972 году в авиакомпанию American Airlines и использовался в качестве учебного самолета. С тех пор производитель передал клиентам более 7000 бизнес-джетов, которые суммарно налетали 35 миллионов часов.

Cessna Model 500 Citation был одним из первых деловых самолетов нового поколения, оснащенных двухконтурными ТРД. Такая конфигурация силовой

установки была выбрана под давлением со стороны защитников природы, требовавших снизить шум самолетов, и операторов, нуждавшихся в более экономичных машинах. Компания вложила большие средства в разработку этого самолета, и прототип, в тот период, называвшийся Fanjet 500, впервые взлетел 15 сентября 1969. Переименованный в Citation вскоре после первого полета, Model 500 по конфигурации был подобен другим двухдвигательным самолетам Cessna, за исключением силовой установки, которая состояла из двух турбореактивных двухконтурных двигателей JT15D-1 тягой по 9,78 кН, установленных в гондолах по бортам фюзеляжа, прямо

за задней кромкой крыла. В ходе летных испытаний в конструкцию был внесен ряд существенных доработок, и поставки самолетов заказчикам начались в 1972 году.

Сейчас модельный ряд легендарного семейства представлен моделями Citation Mustang, Citation M2, Citation CJ3+, Citation CJ4, Citation XLS+, Citation Latitude, Citation Sovereign+ и Citation X+. И уже скоро клиенты увидят принципиально новые разработки американского производителя – Citation Hemisphere и Longitude.

Новейший Citation Hemisphere займет место флагмана производителя. Предполагается он будет стоить \$30-35 млн, диаметр поперечного сечения фюзеляжа составит 2,59 м (102 дюймов), а также самолет получит несколько передовых для Cessna технологий, в том числе ограниченную электродистанционную систему управления полетом. По графику первый полет Hemisphere должен состояться в конце 2019 года.

Hemisphere занял место в линейке Cessna, изначально предназначенное для меньшего Longitude, который имеет то же поперечное сечение фюзеляжа, как и Citation Latitude (1,95 м/77 дюймов).

А летные испытания Longitude уже идут полным ходом. Первый полет новейшего суперсреднего бизнес-джета Citation Longitude совершен 8 октября 2016 года (сейчас в программе летных испытаний задействованы две машины прим. BIZAVNews). Полет совершен менее чем через год после того, как компания представила новую спецификацию революционного самолета, что является примером продолжающихся инвестиций в семейство больших бизнес-джетов производителя.



«ДжетПорт СПб» увеличил трафик

Компания «ДжетПорт СПб» (управляет Санкт-Петербургским Центром Бизнес Авиации «Пулково-3») подвела итоги работы за 12 месяцев минувшего года, которые превысили производственные результаты 2015 года. Согласно данным компании, с января по декабрь 2016 года было обслужено 7598 рейсов и 21797 пассажиров (в 2015 году всего было выполнено 7191 рейс и обслужено 20572 пассажира). На прилет было обслужено 3820 рейсов, на вылет – 3778 рейсов. Пассажиры «ДжетПорт СПб» чаще путешествовали внутри России: на прилет было обслужено 6365 человек, на вылет – 6395. По международным направлениям эти цифры составляют 4496 и 4541 человек соответственно.

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

В настоящее время общая площадь территории Центра Бизнес Авиации «Пулково-3» составляет 10000 кв.м., на которой расположены перрон № 6 с более чем 30 местами стоянок, здание пассажирского терминала и прочие объекты инфраструктуры. При этом три так называемых «парадных» стоянки позволяют расположиться самолетам (например, Boeing Business Jet или Bombardier Global 6000) в нескольких метрах от входа в терминал.

Пассажирский терминал Центра Бизнес Авиации

«Пулково-3» оснащен всем необходимым и позволяет максимально удовлетворить потребности клиентов, предоставляя услуги на высочайшем уровне. Общая площадь терминала составляет более 4000 кв. м., а пропускная способность до 1500 пассажиров в сутки. Весной 2014 г. состоялся ввод в эксплуатацию ангарного комплекса ЦБА «Пулково-3», что позволило расширить перечень услуг для рейсов бизнес-авиации: оказывать услуги по предоставлению дополнительных мест стоянок в ангаре. Ангарный комплекс, состоит из 3-х секций, площадь каждой из которых составляет 2500 кв.м. Каждая секция способна принимать по одному ВС типа Boeing 737–900 или 5 воздушных судов типа Challenger 605. Высокое качество структуры стального здания защитит воздушное судно от холодов в зимнее время и от прямых

солнечных лучей в летнее время, а также позволит в комфортных условиях обслуживать и проводить необходимые работы, независимо от времени года и погодных условий.

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

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



Клиент бизнес-авиации оказался скромным

Компания PrivateFly, управляющая онлайн-платформой по бронированию частных самолетов, провела анализ ключевых характеристик типичного клиента бизнес-авиации. В результате исследования стало ясно, что пассажиры деловых самолетов более скромные, чем принято считать. Последний отчет компании Private Jet Charter Trends включает в себя пользовательский срез, отражающий данные о пассажирах частных джетов в течение последних 12 месяцев.

Анализ PrivateFly основан на данных бронирования, запросов и поиска рейсов клиентами. С технологией управляемой платформы в настоящее время компа-

ния получает более 200 тысяч уникальных посетителей каждый месяц.

В результате исследования специалисты выяснили портрет клиента бизнес-авиации в 2016 году:

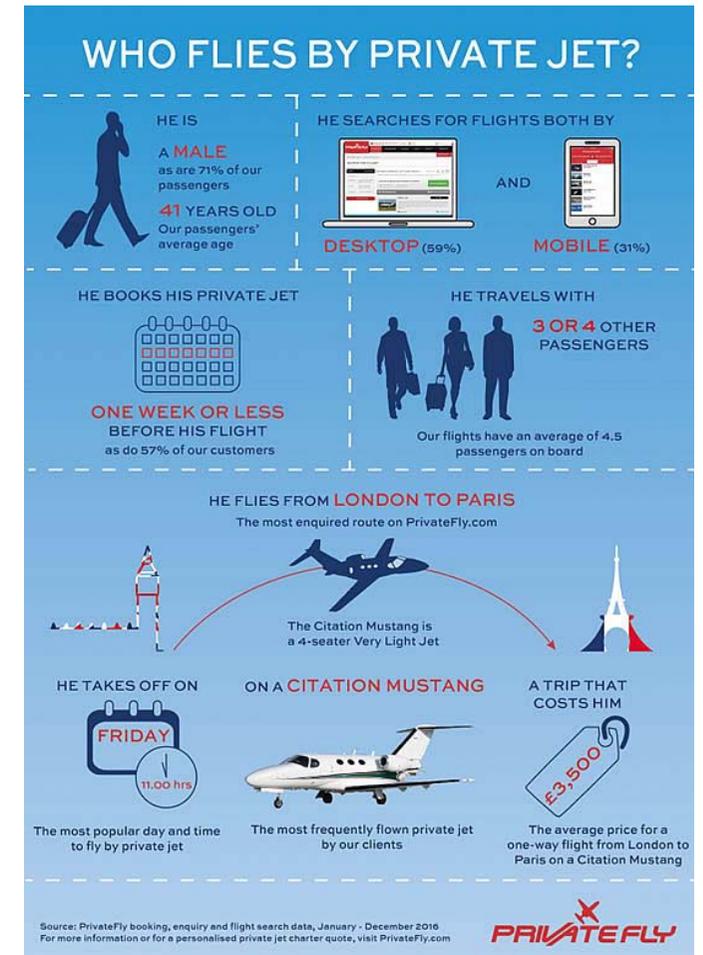
- Он – 41-летний мужчина, и путешествует с тремя или четырьмя другими пассажирами.
- Он летает из Лондона в Париж (самый запрашиваемый маршрут).
- Он летает на Citation Mustang (цены начинаются от £3500 для полета из Лондона в Париж в одну сторону).
- Он бронирует полет достаточно поздно, менее чем за неделю до вылета.
- Он вылетает в пятницу в 11 утра – самое популярное время для рейса.

Комментируя результаты, генеральный директор PrivateFly Адам Твиделл сказал: «Сейчас очень много догадок и много стереотипов, о тех, кто летает на частном самолете, и многое из этого раздуто. И здорово делиться реальными фактами и информацией о поведении клиентов».

«Некоторые выводы могут стать неожиданностью для тех, кто не работает в отрасли, в частности, популярность небольших самолетов и рейсов на небольшие расстояния. На сегодняшний день наблюдается тенденция роста разделения между профилем пассажира частного джета и регулярной авиакомпании. Само собой разумеется, что сегодняшним клиентом бизнес-авиации движет экономия времени и удобство частных авиaperелетов, при том, что бизнес-рейсы более дорогие, чем регулярные авиaperевозки, но они предназначены не только для олигархов, знаменитостей или сверхбогатых путешественников на больших и дорогих джетах».



«Богатые клиенты есть, но они составляют меньшинство. Значительная масса пользователей частных самолетов являются успешными владельцами бизнеса и готовы платить больше за лучшее впечатление о путешествии. При этом бизнес-джеты начального уровня становятся все более конкурентоспособными, и это, вероятно, станет еще более очевидным в 2017 году».



Rietumu: о бизнес-джетах и не только

Rietumu Banka, один из крупнейших банков Балтии, специализирующийся на обслуживании бизнеса и частных состояний, выступил генеральным спонсором Национальной Премии за наивысшие достижения в области деловой авиации «Крылья Бизнеса». За последнее десятилетие российская бизнес-авиация проделала значительный путь, став одной из наиболее развитых отраслей национальной экономики. Видя потенциал рынка, банк Rietumu активно развивает сотрудничество с компаниями, работающими в сегменте бизнес-авиации в России, Прибалтике и СНГ, предлагая им выгодные решения, в том числе финансирование приобретения частных самолетов как для бизнеса, так и для личных целей,



а также кредитование под залог уже имеющегося у клиента бизнес-джета. Сегодня на вопросы BizavWeek любезно согласился ответить Владимир Бурханов, руководитель отдела кредитования транспорта Rietumu Banka.

Владимир, ведущий частный банк Латвии Rietumu поддержал первую российскую отраслевую премию в сфере деловой авиации «Крылья Бизнеса». С чем связано желание участвовать в этом мероприятии?

Решение поддержать инициативу российской Объединенной Национальной Ассоциации Деловой Авиации и отметить специальной отраслевой премией выдающиеся проекты и достижения компаний в этом сегменте – шаг в том направлении, в котором развиваются интересы наших клиентов. Такая награда учреждается и присуждается в вашей стране впервые, а мы, как европейский банк, имеющий международный опыт работы и интерес к этой индустрии, естественно, хотим рассказать о себе и о наших возможностях.

Какие тренды, по Вашему мнению, мы будем наблюдать в развитии отрасли (деловая авиация)?

Прежде всего, стоит сказать, что деловая авиация за последние годы показала хороший рост. Продолжается формирование конкурентоспособной среды, в которой постоянно происходят какие-то перемены. Росту популярности частной авиации способствует и развивающаяся инфраструктура по ее обслуживанию. Так, если мы говорим о Латвии, о Риге, то недавно здесь открылся крупнейший в балтийском регионе специализированный терминал для бизнес-авиации FBO RIGA.

На рынке появляются новые игроки, а у компаний, которые уже себя зарекомендовали – обновляется флот, который пополняется новыми моделями самолетов с улучшенными показателями дальности полета и стоимости полета за километр. К тому же отдельного внимания заслуживают усовершенствования в сфере дизайна салонов.

На одной из прошлогодних международных конференций по бизнес-авиации, в которой участвовали представители банка Rietumu, обсуждалась идея сервиса авиатакси на короткие перелеты на суперлегких самолетах – в основном по Европе, конечно, где расстояние между городами не велико. При определенном состоянии экономики данный сервис может стать перспективным направлением.

В наступившем году эти тренды, как и присутствовавшие и ранее, будут развиваться, тем более что с появлением более эффективных самолетов с точки зрения потребления топлива и расходов на километр, вероятность возникновения и сервиса такси, и, возможно, других интересных продуктов – увеличивается. А наиболее значимым трендом все-таки остается обновление модельных рядов самолетов.

Расскажите, пожалуйста, о специальных программах банка для владельцев частных воздушных судов? Какие из них наиболее оптимальны, по вашему мнению, для российских клиентов?

Rietumu в настоящее время предлагает своим клиентам – как в Латвии, так и в других странах – финансирование приобретения частных самолетов, как для бизнеса, так и для личных целей, под залог самолета или другого обеспечения. Наше отличие от большинства европейских банков – мы не запра-

шиваем дополнительные активы клиента в управление в случае кредитования под залог транспорта. Во всех услугах, предоставляемых банком, мы декларируем и реализуем индивидуальный подход при принятии решений. Поэтому конкретные условия сделки мы обсуждаем с каждым клиентом, принимаем во внимание его конкретную ситуацию, специфику и пожелания.



мы по-прежнему рассматриваем запросы от клиентов из России. При этом вырисовывается и новая тенденция – запросов становится больше от клиентов-выходцев из других СНГ, или проживающих в Европе, или ведущих там свой бизнес.

Какие события прошлого года Вы особо отметили бы?

Среди значимых для банка событий сделки по финансированию покупки нового бизнес-джета Gulfstream и мега-яхты Benetti. Так, самолет, соответствующий новейшим мировым стандартам частной авиации, на данный момент используется для нужд одного из крупных международных клиентов банка, тоже касается и профинансированной яхты.

Помимо этих заключенных сделок, Rietumu присутствовал и на международной выставке EBACE, проходящей ежегодно в Женеве, а это и хорошие перспективные контакты, и общение с авиастроителями, и ведущими игроками на рынке. Уверены – впереди активный деловой год, насыщенный выставками, конференциями и иными мероприятиями. Будем рады нашим встречам!

Немного о продуктах банка и его финансовых показателях за 2016 год.

Наш банк на протяжении уже многих лет твердо входит в тройку лидеров страны, имеет высокую ликвидность и год от года показывает отличные финансовые результаты. Минувший 2016-й вновь стал рекордным по очень многим показателям.

Если говорить о новом и существенном, то в на-

стоящее время происходит динамичное и успешное развитие Wealth Management. Мы чувствуем значительный интерес к этому направлению и вкладываем ресурсы в его развитие. При этом мы используем весь наш опыт, экспертизу, контакты. Rietumu с самого начала строился для тех, кто уже добился успеха – крупного и среднего бизнеса, для их владельцев как частных клиентов, поэтому если брать наш регион и дальше, наши возможности и результаты – среди лучших.

В нынешней ситуации, о специфике которой уже много сказано, мы настойчиво обращаем внимание клиентов на возможность приобретения качественных и перспективных активов по очень хорошим ценам. Мы консультируем и подготавливаем такие сделки, а также во многих случаях рассматриваем вопрос об их финансировании. Разумеется, это касается не только Латвии, но и других стран.

Кроме этого мы предоставляем услуги профессионального управления капиталами – этим занимается дочерняя компания Rietumu Asset Management (RAM). За последний год все фонды RAM показали позитивную динамику.

Rietumu охотно финансирует средства и объекты водного транспорта (коммерческие суда, моторные и парусные яхты), и железнодорожный подвижной состав.

Что касается «обычных» банковских услуг, то у нас на сегодняшний день самые выгодные ставки в стране по долгосрочным долларовым депозитам. Ну, а если говорить в целом, то приходите к нам, и вы будете приятно удивлены.

Для российских клиентов на данный момент более актуальной может показаться услуга рефинансирования – кредитование под залог уже имеющегося у клиента бизнес-джета или другого люксового актива, например, яхты.

Помимо кредитования в сегменте люксовых активов, среди российских клиентов стали более востребованы инвестиции в рынок недвижимости стран ЕС и Великобритании. Учитывая спрос, «британское» направление мы решили выделить в особую программу.

Насколько авиационный сегмент важен для топ-менеджмента банка, и ожидаете ли вы приток клиентов из России?

Мы понимаем, что сегодня предложение по предоставлению кредитования под залог люксового транспортного актива достаточно ограничено. Поэтому нами была разработана стратегия поддержки и развития данного сегмента. В прошлом году, например, мы получали соответствующие запросы, как от существующих клиентов банка, так и от новых.

Приток клиентов сохраняется на хорошем уровне, и

«Крылья Бизнеса» – это символ успеха

Уже меньше чем через две недели мы узнаем имена лучших компаний, которые работают на российском рынке деловой авиации. 17 февраля в Московском Городском Гольф Клубе пройдет церемония награждения победителей первой отраслевой Премии «Крылья Бизнеса».

Премия «Крылья Бизнеса» присуждается в 13 номинациях, которые охватывают все сферы деятельности в сегменте деловой авиации: от производителей бизнес-джетов и авиаперевозчиков до брокеров и сервисных предприятий. Всего было

зарегистрировано 68 заявок от участников, среди которых компании из России, Ирландии, Литвы, Люксембурга, Польши, Словении, США, Чехии и Эстонии. Сегодня в гостях у BizavWeek Исполнительный директор, член Правления ОНАДА Анна Серезкина с которой мы побеседуем не только о финальной стадии подготовки к одному из главных событий 2017 года, но и ситуации на рынке в целом.

Когда национальный рынок деловой авиации какой-либо страны «дорастает» до профессиональной премии, это означает только

одно – ситуация достаточно обнадеживающая, а перспективы радужные. Согласны ли Вы с мнением, что отечественный рынок деловой авиации вошел в фазу восстановления?

Это параллельные и даже взаимосвязанные явления. Действительно, на рынке наметились положительные тенденции по многим направлениям. И все же учреждение Премии «Крылья Бизнеса» – не столько показатель текущего состояния рынка, сколько свидетельство того, что деловая авиация России сформировалась как отрасль, представляющая собой все сегменты производства. Это серьезный блок, с которым считаются и сотрудничают зарубежные коллеги.

Наша деловая авиация моложе, чем в Европе и США. Например, Европейская ассоциация деловой авиации в этом году отмечает 40 лет, и, пользуясь случаем, я хочу поздравить коллег из Брюсселя с этой датой. Российская бизнес-авиация за сравнительно небольшой срок проделала огромный путь. Сегодня нам есть что показать, что оценить, есть кому соревноваться и конкурировать – и все это способствует развитию рынка.

Расскажите, пожалуйста, насколько Премия «Крылья Бизнеса» станет популярной в России и сможет ли она консолидировать компании, работающие в сегменте деловых перевозок?

Консолидация таких компаний, содействие в создании условий для их эффективной работы, повышение уровня информированности работников – это скорее задача ассоциации. И мне хочется верить, что ОНАДА идет по этому пути. Свидетельство тому –



вступление новых организаций в ОНАДА в каждом году, проведение новых мероприятий, актуальные вопросы и темы, которые обсуждаются.

Я верю и очень надеюсь, что ожидания, не только мои, но и многих коллег, оправдаются, и что наше февральское мероприятие станет ежегодным и значимым событием для отрасли. И не только в России. Информация о Премии 2017 года будет опубликована в апреле, и мы рассчитываем начать подготовку к мероприятию будущего года сразу после проведения церемонии вручения 17 февраля.

Удовлетворяет ли Вас список участников и какими категориями нужно будет дополнить Премию в следующем году?

Мы довольны составом участников и уверены, что когда все увидят в этом году церемонию, почувствуют «вкус» победы или даже просто участия, заявок на Премию 2017 будет еще больше. Но даже в этом году можно уже говорить об успехе: все 13 номинаций заполнены, международные категории действительно международные – среди участников компании из Ирландии, Литвы, Люксембурга, Польши, Словении, США, Чехии и Эстонии. Безусловно, мы совершенствуем и перечень номинаций, и порядок голосования с учетом опыта этого года, но об этом... чуть позже.

Международное участие подтверждает статус любого мероприятия. В Премии «Крылья Бизнеса» участвует достаточное количество -известных и определяющих рынок компаний из Европы. Как Вы считаете, насколько важно для них «соревнование» за звание лучшей? Виден ли вновь интерес европейских компаний к российскому рынку?

Интерес к российскому рынку никогда не пропадал. Абсолютные показатели могут зависеть от многих внешних экономических и политических факторов, но «русский» сегмент в бизнесе европейских операторов очень существенен. Зарубежные коллеги с одной стороны с осторожностью, с другой с большим интересом отнеслись к проекту. Для первого года – это вполне ожидаемо. Я уверена, что в следующем году во всех международных категориях участников будет еще больше!

Каким был год 2016 для ОНАДА и прошлый год, и какие события ожидают нас в наступившем 2017 году?

Если рассматривать год с точки зрения «проект года» (у нас, кстати, есть такая номинация), то, конечно, этим проектом для ОНАДА стала Премия «Крылья Бизнеса». Здесь нужно сказать отдельное

«спасибо» (хотя этого слова мало!) главному идейному вдохновителю и исполнителю проекта – Михаилу Титову. «Крылья Бизнеса» – это символ успехов и достижений всех игроков нашего рынка, история и летопись деловой авиации России.

Также в прошлом году прошел наш первый практикум по вопросам безопасности полетов – это уже другая сторона работы, но очень важная. Мы планируем, что мероприятие станет ежегодным, и скоро пригласим всех на новую встречу, формат и тематика которой будут расширены – добавится топливная безопасность. Важно, что членов ОНАДА мы приглашаем на такие встречи бесплатно. Думаю, 2017 год будет богат на интересные события, но всему свое время - следите за новостями. А пока – до встречи на церемонии вручения Премии «Крылья Бизнеса» 17 февраля!



Холодный прием

Привет, дорогой читатель! Мы продолжаем нашу редакцию кулинарных заметок в авиации. Сегодня я расскажу Вам о «Шоковой заморозке». Данная технология не нова, и Вы, наверняка, слышали о ней. Она широко применяется в различных ресторанах, фабриках кухнях, в производстве полуфабрикатов и пр. Что же касается производства питания в авиации, то оно немислимо без данной технологии.

Чем же она не заменима?

Вся история человечества, его отношения к еде и приготовлению пищи, с давних времен сводилась к тому, что пищу нужно было не только добыть, но и

сохранить. Наши предки изобретали для этого различные способы и приспособления. Факт того, что продукты питания лучше всего хранятся в холоде, также известен издревле.

Для императора Нерона слуги заготавливали на замерзших водоемах в горах снег и лед. Начиная с XVIII века, емкости из фаянса и фарфора заполнялись бутылками с вином, после чего сверху укладывали колотый лед. Своеобразный холодильник подавали прямо к столу.

В России широко использовались ледники, которые представляли собой сруб, врытый в землю. Набитый

большим количеством снега и льда, укрытый толстым настилом, поверх которого была насыпана земля и уложен дерн, такой ледник позволял хранить длительное время скоропортящиеся продукты.

В современности, каждый из нас пользуется холодильником не от того, что нам нравится употреблять в пищу охлажденные продукты, а что бы сохранить их свойства: свежесть, внешний вид, вкус, запах и так далее, так как в холоде бактерии медленнее размножаются, чем в тепле.

Так что же такое «Шоковая заморозка» и как она происходит?

Это процесс быстрого охлаждения продуктов питания, осуществляемый при помощи специального аппарата. На аппарате можно выставить необходимую температуру охлаждения. Именно так и делают повара Jet Catering. Они охлаждают каждое блюдо, приготовленное для бизнес-авиации, до четырех градусов по Цельсию. Аппарат шоковой заморозки позволяет сделать это за 30-40 секунд, после чего блюдо комплектуется в касалетку и убирается в холодильник с температурой четыре градуса. При доставке блюд в аэропорт, компания Jet Catering использует автомобили, оборудованные рефрижераторами с уставленной температурой в четыре градуса, что позволяет не нарушать температурный режим. Это очень важно для пищевой безопасности, а безопасность в авиации – наше всё.

Прежде всего, аппарат шоковой заморозки позволяет нам моментально охладить продукт до нужной температуры и остановить распространения бактерий в нем, что увеличивает срок годности блюда после его приготовления и позволяет нам сохранить в продукте все соки.



Попробуйте пожарить мясо, дать ему остыть естественным способом и поставить на пару часов в холодильник. В данном случае любое, даже самое нежное мясо превратится в «подшву».

Рассмотрим на примере хорошего куска мяса – вырезки молочного телянка. После приготовления мясо моментально охлаждается до четырех градусов, и в связи с «шоковым» изменением температуры, сок из него не вытекает, а остается внутри. При разогреве на борту самолета, бортпроводник ставит блюдо в печь. Сок, который мы сохранили в мясе, разогревает блюдо изнутри. При подаче данного блюда пассажир не сможет отличить, было оно разогрето или приготовлено на борту самолета.

Именно поэтому, ВСЕ горячие блюда, приготовлен-

ные на производстве Jet Catering, проходят охлаждение в аппарате шоковой заморозке. Вы можете быть уверены в их качестве и вкусовых свойствах даже при повторном разогреве.

Многие рестораны экономят на данном аппарате, не понимая авиационной специфики. Я настоятельно рекомендую узнавать у любого поставщика бортипитания, используют ли они аппарат шоковой заморозки?

Не кормите пассажиров «Подшвами»!!!

Кушайте с нами, кушайте сами. :)

С Вами был кулинарный экскурсовод *Панин Евгений* (коммерческий директор Jet Catering).




Мы создаем шедевры



www.jet-catering.ru

Самолет недели

Оператор: **OBO Jet Charter**

Тип: **Cessna 525B CitationJet CJ3**

Год выпуска: **2014 г.**

Место съемки: **декабрь 2017 в Buochs Airport (LSZC/BXO), Stans, Switzerland**



Фото: Дмитрий Петроченко