



Вот уже несколько недель мы начинаем наше еженедельное вступление с цифр. И этот выпуск не станет исключением. WINGX Advance выпустил отчет об активности европейской бизнес-авиации в октябре 2017 года. В прошлом месяце активность деловой авиации снизилась относительно летнего пика, но все еще показывает рост на 8% в годовом исчислении, а чартерные рейсы увеличились на 13%. С начала года трафик вырос на 4%, в этом году выполнено на 28000 рейсов больше по сравнению с 2016 годом. Крупнейшие европейские рынки внесли наибольшую долю в этот рост, причем Западная Европа продемонстрировала устойчивое увеличение активности, особенно Франция, Испания и Италия. В этом месяце во Франции был рост на более 1000 рейсов по сравнению с прошлым годом. В то же время небольшое снижение активности наблюдалось в трафике из России, Норвегии, и Турции, но это нивелировалось значительным увеличением на других небольших рынках, таких как Швеция, Австрия и Греция.

Вновь интригуют французы. Несмотря на неопределенности с программой Falcon 5X из-за проблем с двигателями Safran Silvercrest, председатель и главный исполнительный директор Dassault Aviation Эрик Траппье сообщил, что работа над следующей программой Falcon уже началась. Но компания пока не дает никаких подробностей о конфигурации или производительности нового бизнес-джета, кроме того, что все новые программы Dassault будут использовать электродистанционную систему управления полетом. «Мы пытаемся летать быстрее, выше и очень тихо. Уменьшить шум – непросто задача. Здесь нет больших прорывов, но есть задача улучшить шумовые характеристики», - сообщил глава компании.



## Авиаторов привлекают дешевой пропиской

Минтранс поддержал идею освобождения от НДС ввозимых в Россию иностранных и российских самолетов и комплектующих к ним при условии их регистрации в стране

стр. 22

## Самый сильный месячный рост в году

Как обычно, октябрьский трафик бизнес-авиации в Европе отступил от летних пиков, но сильный рост год к году, самый большой в этом году, указывает на устойчивый подъем чартерного спроса

стр. 23

## Трус не играет в хоккей

Давно не выходили кулинарные заметки. А дело все в спорте, ведь большинство игроков рынка направили свои взоры на освоение спортивной тематики в низкий сезон

стр. 24

## Новый год на Маврикии: выбираем отель

Сегодня в рубрике LifeStyle – подборка лучших отелей на новогодние праздники на Маврикии. Наш партнер, туроператор индивидуальных путешествий Travelmart, расскажет, как совместить рождественскую елку с пляжами

стр. 27

# Gulfstream G650



## Uber подписала контракт с NASA на разработку летающего такси

О соглашении между Uber и NASA сообщает Reuters со ссылкой на заявление компании. Агентство примет участие в разработке программного обеспечения для управления маршрутами летающего такси. Uber отмечает, что это первый контракт NASA, связанный с реализацией проектов на малой высоте, а не в космосе.

По словам директора по продуктам Uber Джеффа Холдена, тестирование летающего такси начнется в Лос-Анджелесе в 2020 году. Машина рассчитана на четырех пассажиров и будет способна набирать скорость 322 км/ч. На полную мощность сервис по вызову летающих такси планируется вывести к 2023 году. Высокопоставленный источник Reuters в компании отметил, что Uber готова к сотрудничеству с авиационными властями США и Европы.

Uber уже привлекла бывших сотрудников NASA к проекту воздушного такси. Один из них, Марк Мур, руководит группой по разработке дизайна летающего такси, а Том Прево займется разработкой операционного софта для проекта.

Разработкой воздушного такси занимается не только Uber. Аналогичные проекты реализует мюнхенский стартап Lilium (в сентябре привлек \$90 млн от инвесторов, в том числе от китайской ИТ-компании Tencent), а еще одна немецкая компания, Volocopter, привлекла инвестиции от Daimler. Volocopter будет тестировать свои такси в Дубае. Кроме того, к 2020 году рассчитывает начать производство аэротакси проект Airbus — Vahana.

*Источник: РБК*



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

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

## BBJ по дешевке

Правительство Малайзии выставило на продажу свой Boeing Business Jet (BBJ1) по цене \$8,97 млн., сообщает Corporate Jet Investor со ссылкой на CN Aviation. Построенный в 1999 году, BBJ1 (серийный номер 29274) в ноябре того же года был первоначально поставлен в Malaysian Airlines как 9M-BBJ. Вскоре самолет был передан BBC Малайзии (M53-01), где он заменил ветерана Fokker F.28-1000 (1975 года выпуска).

BBJ1 был заказан в рамках программы модернизации

правительственного флота. Вторым «новым» самолетом стал Bombardier Global Express, который сменил Falcon 900. А флагманом по-прежнему оставался ACJ319. В марте 2015 года BBC Малайзии приобрели подержанный ACJ320 (4199) и потребность в BBJ отпала.

По данным AMSTAT, в настоящее время на продажу выставлено одиннадцать BBJ1, причем половина из них – владельцами в Азии.



Фото Mior Faizal Affandy

**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 м<sup>2</sup>



Шереметьево

Ангар №2

Терминал А

Новый перрон деловой авиации  
+23 места стоянки

**A GROUP**

FBO SHEREMETYEVO  
FBO PULKOVO

a-group.aero

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

LEARJET CHALLENGER GLOBAL

# БРОСАЯ ВЫЗОВ



[BUSINESSAIRCRAFT.BOMBARDIER.COM](http://BUSINESSAIRCRAFT.BOMBARDIER.COM)

**BOMBARDIER**

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

## VistaJet комфортно на Ближнем Востоке

Компания VistaJet отмечает положительную динамику работы на Ближнем Востоке. Как отмечают эксперты компании, на сегодняшний день четко прослеживается тенденция того, что ближневосточные клиенты все больше отдают предпочтение программам оператора, уходя от классических схем прямого владения. С начала года количество новых клиентов по программам VistaJet выросло на 50%, по итогам года ближневосточные заказчики дадут оператору 9% прироста.

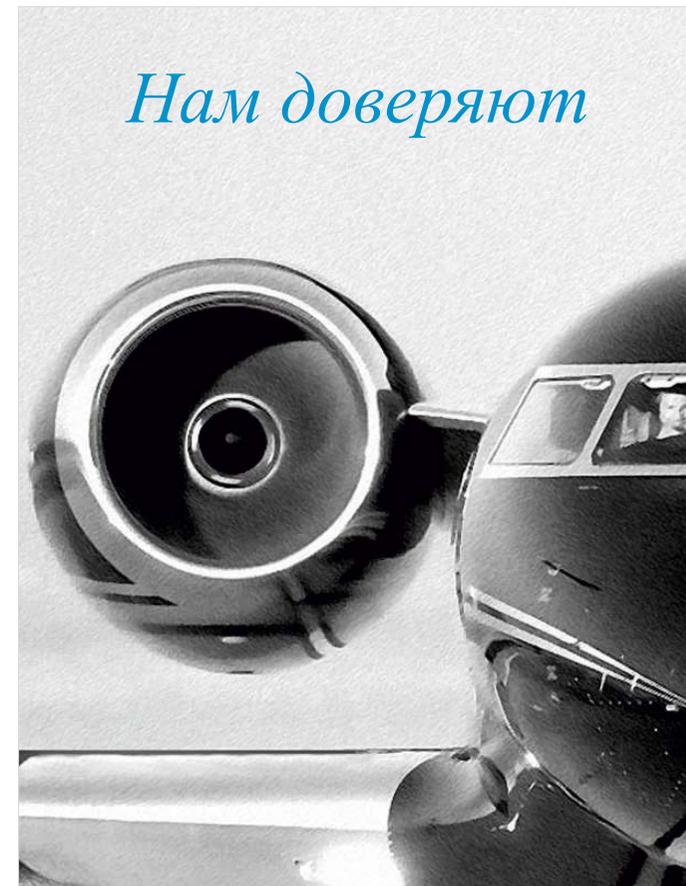
Наибольшее количество новых клиентов компании приходится на Саудовскую Аравию (39%), далее идут Объединенные Арабские Эмираты с долей в 30%, Катар, Кувейт и Египет – соответственно по 7%. С

начала года компания выполняла полеты в 68 аэропортов региона. Наиболее популярными направлениями стали Москва, Лондон, Ницца и Мумбай.

В VistaJet также отмечают увеличение количества компаний, которые активно начинают работать на международных рынках, что в свою очередь существенно увеличивает количество запросов. За последние пять лет на Ближнем Востоке произошел существенный сдвиг в сторону корпоративного использования деловой авиации. На этот сегмент приходится более 70% всех перелетов, кроме того высокий уровень обслуживания по-прежнему является основополагающим для местных пассажиров.



Фото: Дмитрий Петроченко



**SkyClean**

профессиональный  
авиационный  
клининг

ШЕРЕМЕТЬЕВО • ДОМОДЕДОВО • ОСТАФЬЕВО

## С прицелом на Neo

В рамках авиасалона Dubai Air Show 2017, который начнет работу 12 ноября в аэропорту Al Maktoum International (Dubai South), Airbus покажет свою самую популярную модель бизнес-джета ACJ319. Оператором самолета является компания Comlux, которая занимается чартерными перевозками VIP класса. Представленный лайнер рассчитан на комфортабельное размещение 19 пассажиров. В самолете есть просторная гостиная/столовая, а также две отдельные комнаты отдыха, располагающиеся в хвостовой секции.

«Мы выявили интересную тенденцию на рынке деловых VIP перевозок: при выборе самолета одним из решающих факторов является размер пассажирского салона. Здесь самолеты ACJ находятся вне конкуренции, предлагая самый широкий и просторный салон в своем классе. Эти лайнеры станут наилучшим решением при перевозке правительственных лиц,

сотрудников компании, спортивной команды или членов семьи», – отметил Джон Лихи, коммерческий директор Airbus.

Как отмечают аналитики, в условиях сложного экономического фона самолеты верхнего ценового диапазона становятся все менее привлекательны для клиента. Тем не менее, отчетливо видно, что Airbus активно работает во всех регионах и постепенно набирает клиентов на самолеты новейшего семейства Neo. Более того, в самом Airbus Corporate Jets считают, что рынок бизнес-джетов премиального сегмента менее подвержен влиянию экономических факторов, чем, например, рынок бизнес-джетов меньшей вместимости. Это связано, прежде всего, с тем, что потенциальные заказчики этих самолетов – крупные корпорации, правительственные структуры, миллиардеры – в меньшей степени испытывают на себе последствия экономических спадов.



ALL-AROUND LUXURY,  
POWER-PACKED  
PERFORMANCE

Rethink Convention. **EMBRAER**  
Executive Jets

EmbraerExecutiveJets.com

## ЕхесуJet усиливает позиции в Швейцарии

Компания ЕхесуJet (входит в Luxaviation Group) подписала соглашение с администрацией Altenrhein International Airport (Швейцария) о совместном управлении FBO. Ранее было подписано соглашение о стратегическом партнерстве с аэропортом. Как комментируют в ЕхесуJet, Altenrhein International Airport оптимальный вариант для обслуживания гостей Всемирного экономического форума (ВЭФ) в Давосе. «В этом году компания очень успешно «отработала» на ВЭФ, обслужив почти 300 рейсов и мы имеем все шансы улучшить эти показатели в январе 2018 года, когда состоится очередной саммит», - говорят в компании.

В прошлом году BizavNews побывал в гостях у ЕхесуJet именно в рамках Всемирного экономического форума. Тогда мы посетили FBO в Цюрихе. За пять дней форума ЕхесуJet обслужил почти 300 бизнес-джетов. Ангар компании в Цюрихе был за-



бронирован на все дни проведения ВЭФ. Еще семь самолетов были обслужены в Мюнхене. Во время проведения давоского форума компания задействовала 21 сотрудника, которые работали круглосуточно. Помимо корпоративных и частных бортов, компания обслужила шесть правительственных делегаций и реализовала 300 тонн топлива. Для перевозки пассажиров был задействован автопарк лимузинов Audi A8 и Mercedes V-класса.

И еще немного цифр:

- 58% клиентов ЕхесуJet прилетели из Великобритании, Ирландии и других стран Западной и Восточной Европы, то есть перелеты были в основном малой и средней дальности (3-6 часов)
- 42% клиентов ЕхесуJet прибыли из стран остального мира (Африка/Ближний Восток, Азиатско-Тихоокеанский регион/Индия, Северная Америка и Латинская Америка), это в основном рейсы средней и большой дальности (+6 часов)

Наиболее популярными были следующие типы воздушных судов:

- Семейство Bombardier Global (включая Global Express, Global Express XRS, Global 5000 и Global 6000)
- Dassault Falcon 7X
- Gulfstream G650/G550

Главной особенностью прошедшего форума, по мнению представителей ЕхесуJet, стало увеличение количества «больших» бизнес-джетов, которые внесли определенные коррективы в работу самого аэропорта. «Однако профессионализм персонала смог свести все неудобства для регулярных рейсов к минимуму, а участники и гости форума практически не замечали незначительные изменения в своем «персональном расписании», - комментируют в компании.



### Где мы находимся

- Центр бизнес-авиации FBO RIGA
- Сеть агентов



[www.fcg.aero](http://www.fcg.aero)

## Jetcraft и Aerolineas Ejecutivas объявляют о стратегическом партнерстве

Компания Jetcraft, лидер в деловой авиации по продажам, маркетинговым решениям и стратегиям владения воздушными судами, объявила о стратегическом партнерстве с Aerolineas Ejecutivas, что еще больше расширяет присутствие компании в Латинской Америке. Благодаря этому партнерству подразделение по продажам самолетов Aerolineas Ejecutivas, базирующееся в Мексике (Толука), теперь будет работать в качестве уполномоченного представителя Jetcraft в Мексике, Центральной Америке и Карибском бассейне.

«Наше партнерство с Aerolineas Ejecutivas еще больше укрепляет позиции Jetcraft на рынке», - комментирует президент Jetcraft Чад Андерсон. «Мировой охват Jetcraft в сочетании с местной экспертизой Aerolineas Ejecutivas позволяет нам предлагать оптимальные условия нашим латиноамериканским клиентам, которые хотят покупать или продавать свои самолеты».

«На протяжении более чем 45 лет Aerolineas Ejecutivas представляет из себя ведущую авиационную компанию в Мексике, которая охватила весь регион Латинской Америки», - сказал Алехандро Алонсо, генеральный директор Aerolineas Ejecutivas. «Как уполномоченный представитель Jetcraft, мы теперь сможем предоставить нашим клиентам глобальный охват, доступ к мировому парку деловых самолетов, выставленных на продажу и почти столетний опыт совместной работы в деловой авиации (компания Jetcraft работает на рынке 50 лет, Aerolineas Ejecutivas - 45 лет)».

Aerolineas Ejecutivas – крупнейшая авиационная компания в Латинской Америке, управляет 55 самолетами и предлагает полное портфолио услуг по эксплуатации воздушных судов. Aerolineas Ejecutivas имеет пять собственных ангаров в Толуке и один в Монтеррей.



# Gulfstream

## SILK WAY BUSINESS AVIATION

 A blue Gulfstream G650 private jet is shown on a tarmac. The aircraft features the word "AZERBAIJAN" in blue lettering on the fuselage. The background shows airport infrastructure and a clear sky.
 

Представляем совершенно новый  
G650

## Первый AW189 приступает к полетам в Австралии

CHC Group сообщает о начале работы на суперсредних вертолетах Leonardo AW189 в Австралии. Вертолеты будут эксплуатироваться в интересах Woodside Petroleum Limited (австралийская нефтяная компания, специализирующаяся на разведке и добыче нефти и газа, производстве нефтепродуктов и сжиженного природного газа). Всего компания отправит три своих 19-местных AW189, которые будут осуществлять перевозки персонала на установки Woodside Petroleum Limited.

CHC Helicopter Corporation (входит в CHC Group) – канадская транспортная корпорация, один из крупнейших в мире коммерческих операторов вертолетов. Воздушный флот компании состоит из 320 воздушных судов. Корпорация выполняет вертолетные

перевозки в течение более, чем пятидесяти лет и в настоящее время работает в тридцати странах мира на всех семи континентах, обслуживая в числе прочих объектов значительную часть крупных морских нефте- и газодобывающих компаний.

В настоящее время Leonardo Helicopters имеет соглашения на более чем 150 вертолетов AW189, включая заказы и опционы. Согласно заявлениям производителя, AW189 класса 8,3/8,6 тонны является самым успешным коммерческим вертолетом в категории «суперсредний».

В настоящее время в эксплуатации в Европе, на Ближнем Востоке, в Азии и Северной и Южной Америке находятся более 30 вертолетов.



**ВОЗДУШНЫЕ  
ВОРОТА МОСКВЫ**  
VIP GATEWAY TO MOSCOW



## GI Aviation получил второй Pilatus PC-12NG

Бизнес-оператор из Абу-Даби GI Aviation приступает к эксплуатации второго самолета Pilatus PC-12NG (A6-GIB), который будет включен в программу авиатакси. Сам же проект под названием Skydive Dubai стартовал в конце января 2017 года. Все рейсы выполняются из Абу-Даби (Al Bateen Executive Airport). Как отмечают эксперты, впервые в странах Персидского залива за основу парка взята одномоторная турбовинтовая машина. Официальная презентация нового самолета запланирована в рамках Dubai Air Show.

Впрочем, в самой компании полны оптимизма. Как рассказал BizavNews генеральный директор GI Aviation Патрик Гордон (ранее возглавлял компанию Royal Jet), проект авиатакси на PC-12NG – ответ на растущую потребность в доступных чартерных рейсах протяженностью не более трех часов. «Мы

стремимся заполнить пробел на рынке, заняв нишу между классическими бизнес-операторами и линейной авиацией. Дальность нашего самолета составляет 2200 километров, а это значит, что нам доступны беспосадочные перелеты в наиболее востребованные города, включая Джидду, Эр-Рияд, Амман и Бахрен. Мы подготовили обширное исследование рынка и поняли, что сможет предложить цену сопоставимую с перелетом бизнес-классом, но без привязки к расписанию».

Что же касается самолета, но именно его экономичность и летно-технические возможности позволят GI Aviation конкурировать на рынке. Пока же говорить о регулярных рейсах преждевременно. Впрочем, по мнению г-на Гордона, после окончательного принятия решения об увеличении парка, начиная с первой половины 2018 года этот вопрос обязательно встанет.



Фото: Дмитрий Петроченко

**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

## Dassault начал работу над новым джетом

Несмотря на неопределенности с программой Falcon 5X из-за проблем с двигателями Safran Silvercrest, председатель и главный исполнительный директор Dassault Aviation Эрик Траппье сообщил на NBAA-2017, что работа над следующей программой Falcon уже началась. Но компания пока не дает никаких подробностей о конфигурации или производительности нового бизнес-джета, кроме того, что все новые программы Dassault будут использовать электродистанционную систему управления полетом.

О новом самолете глава производителя сказал: «Мы пытаемся летать быстрее, выше и очень тихо. Уменьшить шум – непростая задача. Здесь нет больших прорывов, но есть задача улучшить шумовые характеристики».

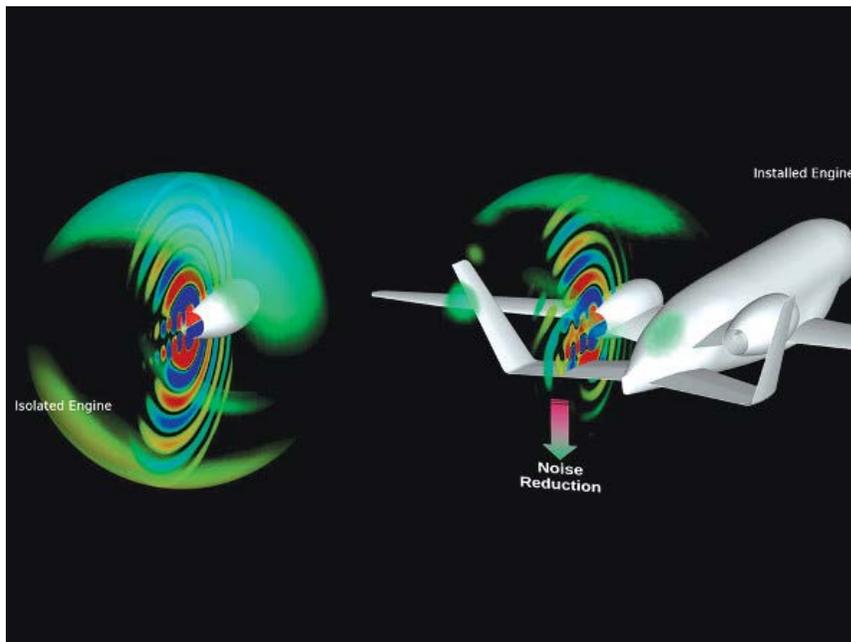
В то же время он добавил, что потенциальные покупатели бизнес-джетов хотят снижение издержек. Для

повышения эффективности Dassault внедряет цифровую платформу Dassault Systèmes 3D Experience, которая связывает все аспекты жизненного цикла продукта, включая проектирование, изготовление, эксплуатацию и техническое обслуживание. «Внедрение цифровой платформы позволит нам моделировать полную программу. Этот инструмент даст нам преимущество в разработке нового самолета. Это действительно прорыв не только для нас, но также для клиентов», - говорит Эрик Траппье.

С практической точки зрения, новые цифровые инструменты не только помогают в процессе проектирования, но и позволяют обучать технических специалистов тому, как собирать и обслуживать воздушные суда, а клиентам показывать материалы и цвета в виртуальном салоне самолета. Последняя функция ускоряет процесс комплектации. В дальней перспективе Dassault исследует технологию помощника эки-

пажа с искусственным интеллектом. «Я думаю, что молодые пилоты примут искусственный интеллект», - сказал он. «Но в то же время ни один пилот не захочет иметь в кабине робота». И хотя эта технология пока рассматривается в отдаленном будущем, Траппье полагает, что «работа пилотов изменится». Тем не менее, пилотам по-прежнему нужна надлежащая подготовка и фундаментальные навыки управления. «Как убедиться, что пилот остается пилотом, настоящим пилотом, а не игроком компьютерной игры? Мы должны быть уверены, как производитель, что он будет в форме».

По мнению Траппье, деловая авиация по-прежнему играет ключевую роль, поскольку для руководителей существует настоятельная необходимость посещать объекты и клиентов. «Чтобы продвинуть бизнес, вам нужно встретиться лицом к лицу», - сказал он. «Вы экономите много часов, когда летаете на джете».



## Ближневосточный флот EхесuJet вновь увеличивается

Компания EхесuJet (входит в Luxaviation Group) расширяет управляемый флот на Ближнем Востоке, добавив очередной бизнес-джет Bombardier Challenger 605, сообщается в официальном релизе оператора. Общий парк компании в регионе увеличился до 11 машин, включая Embraer Lineage 1000, Dassault Falcon 2000LXS. Флот EхесuJet в регионе базируется в двух дубайских аэропортах: Dubai International Airport и Al Maktoum International Airport, где оператор имеет собственные FBO.

Вице-президент EхесuJet по Ближнему Востоку Майк Берри говорит: «Так как мы продолжаем получать положительные отклики и рекомендации от наших клиентов по всему миру, мы видим на Ближнем Востоке очень высокий интерес к услугам EхесuJet

по управлению самолетами. Добавление современных самолетов к нашему флоту следует в русле общей тенденции в регионе приобретения суперсредних бизнес-джетов, и мы рады расширяться такими темпами. Этот успех является свидетельством нашего высокого уровня обслуживания клиентов, безопасности и качества».

Услуги EхесuJet по управлению самолетами позволяют получить все преимущества от владения самолетом, но исключить трудоемкие функции управления, сопутствующие эксплуатации воздушного судна. EхесuJet имеет свои собственные центры ТОиР, а также соглашения со сторонними центрами техобслуживания по всему миру, что обеспечивает быструю и эффективную поддержку.



16 ФЕВРАЛЯ 2018

КРЫЛЬЯ БИЗНЕСА

НАЦИОНАЛЬНАЯ ПРЕМИЯ  
ЗА НАИВЫСШИЕ ДОСТИЖЕНИЯ  
ДЕЛОВОЙ АВИАЦИИ

2018

КРЫЛЬЯ  
БИЗНЕСА

16 FEBRUARY 2018

WINGS OF BUSINESS

AWARD  
FOR THE HIGHEST ACHIEVEMENTS  
IN THE FIELD OF BUSINESS AVIATION

WINGSAWARD.RU

## В Италии подписан график реализации соглашения по поддержанию летной годности SSJ100

06 ноября 2017 года в Риме руководитель Росавиации Александр Нерадько и руководитель Национального управления гражданской авиации Италии (ENAC) Алесио Куаранте подписали График Процедур реализации двустороннего соглашения по поддержанию летной годности самолета SSJ100 (далее-Документ), который является составной частью Двустороннего соглашения между нашими странами в области поддержания летной годности от 1989 года.

В соответствии с Документом, ENAC беспрепятственно принимает экспортный сертификат летной годности воздушного судна RRJ-95, выдаваемый Росавиацией. Помимо этого, Документ регулирует вопросы поставок комплектующих изделий для самолета, а также взаимодействия Росавиации и ENAC в части

обмена информацией, имеющей отношение к производственным аспектам.

Подписание данного Документа отменяет ранее действовавший График Процедур реализации Соглашения, подписанный между ENAC и АР МАК в 2013 году.

Новый График Процедур полностью обеспечивает необходимый перечень процедур для SSJ100 в соответствии с Регламентом ЕС № 216/2008 в новой редакции.

В соответствии с постановлениями Правительства Российской Федерации от 28.11.2015 №1283 и 07.10.2016 №1011 Росавиации переданы полномочия по сертификации авиационной техники, а также одобрению разработчиков и изготовителей в России.

# JETFLITE



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



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



Jetflite Moscow office  
Tel: +7 926 08 20 1 20



evgeny.vorobyev@jetflite.fi

## Пекинский успех Bell 505

Китайская инвестиционная группа Reignwood International Investment Group сообщает о заказе дополнительных пятидесяти вертолетов Bell 505 к ранее размещенному заказу в шестьдесят машин. Соглашение было подписано главой Bell Helicopter Митчем Снайдером и председателем правления Reignwood Aviation Чен Гангом в рамках визита Президента США в Китай.

Сейчас Reignwood Investment уже «работает» с вертолетами Bell, включая Bell 206, 407GX и 429, которые задействованы в качестве корпоративного транспорта и авиатакси.

Bell имеет более 450 писем о намерениях на Jet Ranger X и находится в процессе перевода их в твердые заказы. По словам Митча Снайдера, Bell в этом

году планирует выпустить около пятидесяти новых 505, а базовая стоимость вертолета будет находиться 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 авионики G1000H. Дополнительной функцией безопасности является высокоинерционный несущий винт, который дает превосходные возможности авторотации.

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



авиа  
бизнес  
групп

[www.aviagroup.ru](http://www.aviagroup.ru)  
[ops@aviagroup.ru](mailto:ops@aviagroup.ru)

+7 495 789 38 06

125445 Москва  
Ленинградское шоссе  
дом 65, строение 3

## JetSmarter может провести IPO в 2019 году

Компания JetSmarter, являющаяся «авиационным» аналогом Uber, может в 2019 году провести IPO. Об этом в интервью Bloomberg рассказал основатель и гендиректор компании Сергей Петроссов.

Он отметил, что «сейчас компания достаточно большая», чтобы провести первичное размещение акций. «Но выгоднее всего будет провести его в 19-м году», - добавил Петроссов.

В начале февраля 2017 года в интервью агентству предприниматель рассказывал, что личные самолеты большую часть времени простаивают без дела или направляются пустыми в точку, где их ожидает клиент. По его мнению, эти пустые пассажиро-места можно продавать клиентам по цене значительно ниже стоимости аренды частного самолета, чем и занимается JetSmarter.

Компания работает по принципу членства. Клиенты платят за членство, после чего компания предоставляет им возможность летать по тарифу \$1 за милю. Таким образом, указывает Bloomberg, стоимость полета из Нью-Йорка во Флорида составляет \$1 тыс. По словам Петроссова, за последний год число полетов, обеспечиваемых сервисом, выросло втрое - до 150 в день.

Гендиректор JetSmarter также рассказал, что сейчас компания насчитывает 12 тыс. таких членов, каждый из которых ежегодно тратит около \$24 тыс. В связи с этим к концу года компания рассчитывает получить выручку в размере около \$300 млн.

В конце февраля члены королевской семьи Саудовской Аравии инвестировали в JetSmarter \$26,1 млн. До этого в компанию вложил американский рэп-исполнитель Jay-Z.



**2017 AERO IRAN**  
10-13 DEC  
TEHRAN

**The First International Exhibition of Aeronautics, Airport Technologies, Equipment & Services at Imam khomeini Airport City**

IMAC ICAO IATA  
Imam Khomeini Airport City Co. RASTAK PAD VISION Co.

**Organiser**  
RASTAK PAD VISION Co.

PORTFAIR ORGANISATION LTD  
All International Sales Managed by PORTFAIR: +90 546 640 5511  
+90 546 536 3311  
Website: [www.aeroiran.com](http://www.aeroiran.com)  
Email: [info@portfair.com](mailto:info@portfair.com)

## В целях развития двухсторонних отношений

Авиакомпания «Меридиан» приняла участие в инвестиционном Форуме «Russia TALK». Форум, организатором которого выступает Российско-британская торговая палата (РБТП), проходил 2 ноября в Торгово-промышленной палате Российской Федерации.

Российско-британская торговая палата рассматривает инвестиционный Форум «Russia TALK» как ключевое мероприятие. В этом году была заявлена следующая тема Форума: «Продуктивность как фактор роста: новые решения для бизнеса».

С приветственными словами на Форуме выступили Его Королевское Высочество Принц Майкл Кентский (His Royal Highness Prince Michael of Kent), являющийся Патроном РБТП, Сергей Катырин, Президент Торгово-промышленной палаты РФ, Лори Бристол (Laurie Bristow), Чрезвычайный и Полномочный Посол Великобритании в России, Роджер Маннингс (Roger Munnings), Председатель правления РБТП, Стюарт Лоусон (Stuart Lawson), Управляющий директор РБТП в России, Артамонов Анатолий Дмитриевич, Губернатор Калужской области.

На Форуме были проведены две дискуссионные сессии – «Способы и инструменты повышения продуктивности» и «Как Россия объединяет отечественный и зарубежный опыт производства ведущей на рынке продукции». Выступающими на этих сессиях были такие докладчики как Екатерина Трофимова, генеральный директор АКРА, Апурва Санги (Aparva Sanghi), главный экономист Всемирного Банка по России, Андрей Бугров, старший вице-президент, заместитель Председателя Совета директоров, Норильский никель, Хью Харпер (Hugh Harper), партнер, Ernst & Young.

«На Форуме были интересные темы и докладчики. Но важнее другое – Форум проходит в период непростых взаимоотношений между Западом и Россией и сам факт такой встречи говорит о том, что у сторон есть стремление снизить напряженность, есть желание обмениваться опытом и думать о будущем. Наша авиакомпания, как активный участник внешнеэкономической деятельности в полной мере разделяет такие устремления российского и зарубежного бизнеса и государственных структур» – заявил Владимир Лапинский, Генеральный директор авиакомпании «Меридиан».

По окончании инвестиционного Форума Russia TALK авиакомпания «Меридиан» приняла участие в торжественном вечернем приеме, организованном Посольством Великобритании в России и Российско-британской торговой палатой (РБТП). Торжественный вечер проходил в Резиденции Чрезвычайного и Полномочного Посла Великобритании в России.

Подобные торжественные вечера проходят в день проведения Форума Russia TALK. Традиционно в них принимает участие Его Королевское Высочество Принц Майкл Кентский (His Royal Highness



Prince Michael of Kent), являющийся Патроном РБТП. Вместе с ним на вечере с приветственными речами выступили Лори Бристоу (Laurie Bristow), Чрезвычайный и Полномочный Посол Великобритании в России, Роджер Маннингс (Roger Munnings), Председатель правления РБТП, Стюарт Лоусон (Stuart Lawson), Управляющий дирекцией РБТП в России.

«Формат вечера предполагает официальную часть и свободное общение с участниками. В разговоре с Его Королевским Высочеством Принцем Майклом Кентским и с Лари Бристоу, Чрезвычайным и

Полномочным Послом Великобритании в России я поблагодарил их за те усилия, которые они предпринимают для развития как отношений между нашими странами, так и для российского и британского бизнеса. Для нашей авиакомпании это особенно важно, так как авиация, как никакая другая сфера бизнеса, призвана связывать предпринимателей и людей между собой. Его Королевское Высочество Принц Майкл Кентский имеет российские корни и особенно приятно было общаться с ним на русском языке», — заявил Владимир Лапинский, Генеральный директор авиакомпании «Меридиан».

Авиакомпания «Меридиан» — лидер на рынке российской бизнес-авиации, оказывает услуги по менеджменту и эксплуатации воздушных судов, поддержанию летной годности, чартерным VIP-перевозкам, организационному обеспечению полетов и авиационному консалтингу. Авиакомпания является единственной в России, обладающей одновременно сертификатом эксплуатанта для осуществления коммерческих воздушных перевозок, свидетельством эксплуатанта авиации общего назначения и сертификатом IS-BAO, что позволяет обеспечить любой режим эксплуатации воздушного судна.



## GetJet - спонсор номинации «Брокер» II Премии «Крылья бизнеса»

Оргкомитет II Премии «Крылья бизнеса» рад объявить, что GetJet, онлайн платформа для склеивания рейсов, становится спонсором номинации «Компания – брокер» II Премии «Крылья бизнеса», церемония вручения которой состоится через несколько месяцев в Москве.

GetJet представляет собой вновь созданный проект с активным маркетингом. «Нам важно показать себя и наш продукт как можно шире, и Премия «Крылья бизнеса» предоставляет для этого прекрасную возможность».

GetJet представляет собой вновь созданный проект с активной маркетинговой позицией. «Нам важно показать себя и свой продукт как можно шире, и Премия «Крылья бизнеса» для этого – прекрасная возможность. До дня мероприятия и самой церемонии еще несколько месяцев, и мы безусловно используем это время для продвижения как своего проекта, так и «Крыльев бизнеса». Мы приняли решение поддержать премию так как она представляет собой флагманское мероприятие в российской деловой авиации и объединяет всю отрасль и все ее секторы. Мы выбрали для спонсорской поддержки номинацию «Брокер» так как брокеры представляют собой важную часть отрасли и являются нашими основными партнерами. Мы с нетерпением ждем гала-ужин 16 февраля 2018 года в Москве и уверены, что основание премии «Крылья бизнеса» -- одна из лучших инициатив Объединенной Национальной Ассоциации Деловой Авиации. До встречи в Москве!» -- говорит Роберто Лача. «Мы также примем участие в номинации «Проект года» и уже подали заявку. Надеемся, что коллеги по отрасли оценят наш проект своими голосами», -- добавил он.

ОНАДА и оргкомитет премии благодарит GetJet за поддержку и желает коллегам успехов.

GetJet представляет собой уникальную платформу, запущенную в 2017 году. GetJet позволяет своим подписчикам искать перелеты на частных самолетах с экономией до половины стоимости перелета. В июне 2017 года система была запущена, и успешно продано более 20 перелетов в течение первых полутора месяцев и сэкономлено более 200 000 Евро для подписчиков. Более 140 пользователей оформили членство в эксклюзивном клубе на рынках Евросоюза и России. Не только частные лица получают преимущества от более дешевых перелетов; авиакомпании также приобретают выгоду от меньшего количества порожних перелетов, повышая прибыль и эффективность воздушных судов.

История компании началась еще в 2013 году, когда была создана концепция GetJet и была начата разработка программного обеспечения. При создании

уникальной платформы большое количество часов было создано на создание алгоритмов, которые обеспечивают работу GetJet сегодня. В 2014 году был приобретен сайт и зарегистрирована компания. Членство в GetJet бесплатное.

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 номинациях, 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](http://www.wingsaward.ru) или по запросу.



## Все лучшее привезут в Дубай

Уже на этой неделе свои двери распахнет крупнейший на Ближнем Востоке авиасалон Dubai Air Show 2017, который второй раз пройдет в новом аэропорту Al Maktoum International (Dubai South). Dubai Air Show 2017 – крупнейшее отраслевое мероприятие в регионе, где ведущие мировые компании производители традиционно представляют свои новейшие достижения в области авиастроения и космоса. В этом году на выставке ожидается более 160 воздушных судов и свыше 1200 экспонентов.

Ежедневно список участников дополняется новыми экспонентами. Давайте пройдемся по будущей ста-

тики и посмотрим кто из производителей деловой авиации будет присутствовать и выставляться в этом году.

Итак. Американская Gulfstream Aerospace традиционно продемонстрирует посетителям свои три джета, представляющие сегменты, в которых работает американский производитель: G650ER, G550 и G280. Бразильский Embraer в этом году, отказавшись от «малышей», привезет в Дубай Legacy 500, Legacy 650E и Lineage 1000E. Французский Dassault Falcon ожидаемо представит 8X и 900LX, именно эти две модели наиболее популярны в регионе. Канад-

ский производитель продемонстрирует Global 6000 и Challenger 350. Textron пока еще не определился с модельной линейкой, но традиционно обещает выступить по-боевому. Порадует в этом году австрийский Diamond Aircraft с обилием самолетов: DA42 Twin Star, DA50 Super Star, DA62 и DART 450. Швейцарский Pilatus Aircraft будет представлен двумя машинами-бестселлерами. Первым самолетом станет демонстратор PC-12NG, вторая машина – «рабочий» PC-12NG компании GI AVIATION. Grob Aircraft представит G520T и G120TP.

Известно, что многие операторы обязательно воспользуются возможностью и продемонстрируют свои воздушные суда на выставке. Уже известно, что JEAN BOULLE LUXURY, так же, как и EMPIRE AVIATION GROUP покажут Bombardier Global. Emirates продемонстрирует посетителям Airbus Corporate Jets ACJ319, который эксплуатируется дочерней компанией Emirates Executive. Вдвойне приятно, что помимо своих флагманов A380 и Boeing 777-300, крупнейшая в мире компания презентует и Embraer Phenom 100EV, который предназначен для летной подготовки будущих пилотов. Кстати, и вторая по величине компания ОАЭ – Etihad, так же представит аналогичный самолет, который предназначен для собственного авиационного колледжа.

Это далеко не полный список самолетов, которые будут демонстрироваться в рамках Dubai Air Show 2017. Ежедневно заявки подаются все новые и новые компании. В рамках выставки ожидается ряд мероприятий, о которых BizavNews обязательно расскажет отдельно – открытие FBO Jetex и открытие нового ангарного комплекса DC Aviation. Мы начнем свою работу уже утром 12 ноября и постараемся не пропустить самое интересное. До встречи в Дубай.



## Ростех создает единого оператора санитарной авиации

Госкорпорация «Ростех» предложила правительству создать единого оператора услуг санитарной авиации. Им может стать АО «Национальная служба санитарной авиации». В правительстве сейчас изучают эту инициативу, в Минпромторге ее уже поддержали. Реализация предложения сделает медицинскую помощь более доступной на всей территории страны. Госкорпорация предлагает использовать механизм инфраструктурной ипотеки и с его помощью планирует привлечь около 35,5 млрд рублей из внебюджетных источников. Эти средства будут направлены на создание в 2018-2021 годах парка воздушных судов в медицинской комплектации, а также необходимой инфраструктуры. Вернуть вложения инвесторы должны в 2021-2035 годах - за счет оплаты оказанных гражданам услуг Фондом обязательного медицинского страхования (ФОМС). Также для этой цели всем субъектам Федерации предлагается выделить из бюджета субсидии.

Создание и эксплуатацию IT-системы, объединяющей воздушные суда, учреждения здравоохранения и единого оператора, предложено сделать предметом концессионного соглашения. Она будет синхронизирована с единой государственной информационной системой в сфере здравоохранения и региональными системами «112». Кроме того, будет создан единый центр управления полетами. Проект предполагает, что 1785 учреждений здравоохранения будут обеспечены авиационной инфраструктурой и подключены к IT-платформе санавиации. Постоянная загрузка воздушных судов должна существенно снизить затраты на содержание вертолетов и экипажей. Конечная цель - переход на функционирование санитарной авиации по всей стране в режиме 24x7.

Ответственным за проработку предложения «Ростеха» стал Минздрав России. Как сообщили в Минздраве, сейчас заинтересованные ведомства проводят

комплексный анализ целесообразности развития санитарной авиации по схеме, предложенной «Ростехом», с учетом бюджетных и социально-экономических эффектов. Представитель Минпромторга заявил, что создание национальной службы санитарной авиации, безусловно, необходимо. Сейчас ведомство детально изучает предложение ГК «Ростех». В пресс-службе Минфина России отметили, что для оценки проекта требуется финансово-экономическое обоснование.

Для запуска проекта президиум Совета при президенте РФ по стратегическому развитию и приоритетным проектам должен принять решение о внесении изменений в паспорт федерального приоритетного проекта «Развитие санитарной авиации».

«Ростех» просит правительство РФ утвердить АО «Национальная служба санитарной авиации» (НССА) единственным исполнителем проекта авиационной медпомощи. Также предлагается заключить концессионное соглашение с НССА и выделить регионам субсидии на госзакупку авиаработ. Фонду обязательного медицинского страхования предлагается утвердить базовый тариф на услуги санавиации.

Услуги санитарной авиации для своевременного оказания экстренной медпомощи гражданам, проживающим в труднодоступных районах, с начала этого года субсидируются по программе Минздрава России. Она предусматривает в 2017-2019 годах финансирование в размере 3,3 млрд рублей ежегодно. Однако средства в федеральном бюджете есть только на один текущий год и только для 34 субъектов РФ. На 2018-2019 годы средств на транспортировку больных по воздуху не предусмотрено.

*Источник: Известия*



## Готовим джет к зиме

Уже совсем скоро зима вступит в свои законные права. Впрочем, где-то она уже наступила, но на большинстве территории России мы ее только ожидаем. Для аэропортов и авиакомпаний зима достаточно сложный период, когда необходима мобилизация дополнительных ресурсов. Поэтому подготовка к долгой и непредсказуемой зиме начинается за несколько месяцев до первого большого снега.

Деловая авиация не становится исключением в этот период. Бизнес-джет достаточно «капризный» тип воздушного судна, требующий дополнительного внимания и самое главное – тепла. В преддверии наступления зимнего сезона BizavNews обратился к своим давним партнерам из компании «СКАЙ-КЛИН», которые любезно согласились дать несколько рекомендаций владельцам и операторам по пра-

вильной эксплуатации интерьера делового самолета в зимние месяцы. Наши собеседники генеральный директор компании «СКАЙКЛИН» Сергей Восканян и заместитель генерального директора «СКАЙ-КЛИН» Евгений Васильев.

Итак, начнем с главного. Салон воздушного судна в зимний период особенно «боится» перепадов температур, что влечет за собой риск повреждения интерьера. Производители бизнес-джетов не рекомендуют хранение самолетов в условиях отрицательных температурах, чтобы избежать деформацию и повреждение элементов интерьера.

- При очистке трапа используются жидкости на водной основе, поэтому, делать это необходимо в теплом салоне или в ангаре.
- В холодное время проводится слив жидкости из внутренней системы. Данную процедуру лучше сделать до начала выполнения работ по очистке салона.
- Во время слива воды в раковинах и окружающем пространстве остается много брызг и капель. Оставшиеся капельки замерзая повреждают некоторые элементы интерьера.
- Перепад температур негативно влияет на кожаные кресла и диваны.
- Рекомендуем проводить профилактическое кондиционирование кожи 2 раза в год.
- Начало зимней эксплуатации воздушного судна – хорошее время, чтобы подготовить кожу к низким температурам.
- Очистка коврового покрытия проводится при помощи экстрактора (моющий пылесос), поэтому, прогретый салон или теплый ангар необходим. Влага на поверхности ковра остается мало, но, ковро нужно время, чтобы высохнуть при положительной температуре в салоне. Ошибка, когда



Фото: Дмитрий Осипов

зимой, после химчистки, ковер пытаются просушить горячим обдувом систем кондиционирования самолета. Ковер дает усадку или остается влажным в основе.

- Важно. Зимой влажная мойка экстерьера исключена. В это время лучше подойдет сухая очистка

в ангаре. Мокрая ВПП, снег, обработка противобледенительной жидкостью в зимний период портит внешний вид. Сухая очистка эффективное и недорогое решение сезонной проблемы.

Кстати, «СКАЙКЛИН» одни из отечественных пио-



Фото: Дмитрий Осипов

неров сухой очистки (мойки) самолета. Этот процесс достаточно быстрый и легкий способ привести самолет или вертолет в надлежащее состояние без применения воды. Технология достаточно проста – на фюзеляж вручную наносится специальный состав, который после высыхания (5-10 минут) располировывается на поверхности до блеска. Данный состав позволяет очищать сажу, нагары масла, подтеки от уплотнителей. Безопасен к применению на металлах, используемых в авиастроении. Для очистки иллюминаторов и фонарей кабины экипажа используется специальный моющеполирующий состав, позволяющий очистить и отполировать поверхность до зеркального блеска.

«Прежде всего, к плюсам сухой мойки можно отнести отсутствие влаги в процессе мойки, что позволяет очистить фюзеляж в любом месте базирования воздушного судна на перроне. Цена услуги ниже ангарного и перронного типа мойки за счет отсутствия сложного технического оборудования и меньшего использования людского ресурса, задействованного в процессе. Ну и что немаловажно, сухая мойка позволяет проводить сегментарную очистку без полной мойки самолета или вертолета», - рассказывает Сергей Восканян.

По мнению Евгения Васильева, данная услуга от SkyClean в московских аэропортах на сегодняшний день является хорошим решением для бизнес-джета, как небольших размеров, для которых это чуть ли не единственное решение, так и для дальнемагистральных самолетов. Сухой метод мойки позволяет помыть воздушное судно не хуже стандартных типов мойки, а простота процесса, оперативность и возможность сегментарной очистки позволяют в разы сократить время и деньги на стандартную услугу, что особенно актуально в деловой авиации.

## Авиаторов привлекают дешевой пропиской

Минтранс поддержал идею освобождения от НДС ввозимых в Россию иностранных и российских самолетов и комплектующих к ним при условии их регистрации в стране. Сейчас 90% самолетов в РФ зарегистрировано за рубежом, лизинговые платежи через сторонние юрисдикции составляют миллиарды долларов в год, а регулятор не может контролировать ремонт и техобслуживание. Но источники “Ъ” в отрасли замечают: перевод в российский реестр сдерживается устаревшей нормативно-правовой базой в РФ, которую изменения в Налоговый кодекс не улучшат.

“Ъ” ознакомился с проектом поправок к Налоговому кодексу (НК), связанных с обнулением НДС при ввозе иностранных самолетов в РФ, который Минтранс направил авиакомпаниям. Основная идея — освобождение от налога самолетов, двигателей, запчастей и комплектующих при условии, что они будут зарегистрированы в российском реестре (самолеты до 50 кресел освобождаются от НДС без условий). Перечень техники должен утвердить Минпромторг. Также в проекте предлагается освободить от НДС российских производителей на аналогичных условиях. Это должно снизить финансовую нагрузку на российские компании и риски проектов по созданию перспективных самолетов в России, говорится в пояснительной записке.

С этой идеей в середине октября выступил Минпромторг, куда и перенаправили запрос “Ъ” из Минтранса. В Минпромторге ограничились замечанием о том, что освобождение от НДС производства и продаж российских воздушных судов «окажет положительный эффект на отечественный авиапром». В Минэкономике сообщили, что льготное налогообложение находится в компетенции Минфина, где “Ъ” подтвердили: «Законопроект разрабатывается».

До конца года российские авиакомпании ввозят самолеты в РФ на временной основе без уплаты таможенных пошлин и НДС по решению комиссии Таможенного союза. В сентябре Минэкономки продлило льготный ввоз в РФ иностранных среднемагистральных самолетов до 2020 года. Но в пояснительной записке к поправкам к НК указано: временный ввоз «оказывает негативное влияние на авиаотрасль». Причиной этого сочтено то, что гражданские суда в основном эксплуатируются по лизинговым контрактам с офшорными юрлицами, и платежи в 2010–2016 годах составили более \$2 млрд, а до 2023 года превысят \$3,3 млрд в год.

По подсчетам Росавиации, из 743 иностранных самолетов в России в отечественном реестре зарегистрированы лишь 133 (123 — до 50 кресел), на Бермудских островах — 582, в Ирландии — 26. Основной контроль над соответствием типовой конструкции и поддержанием летной годности возложен на страну регистрации, а полномочия Росавиации до недавнего времени заключались в «одобрении» организаций, получивших зарубежный сертификат. В результате, говорится в пояснительной записке, нет «механизмов контроля качества техобслуживания и ремонта», а также возможности регулировать возраст судов. К тому же российские самолеты «теряют привлекательность», поскольку, в отличие от иностранных, поставляются с НДС.

В Росавиации отказались от комментариев, поскольку «вопросы не относятся к ее компетенции». Но в апреле заместитель главы ведомства Михаил Буланов пояснял: для начала перевода судов в российский реестр нужны дополнения в Воздушный кодекс и Федеральные авиационные правила. Затем можно запретить иностранную регистрацию для новых судов и начать постепенный перевод флота в отечествен-

ную юрисдикцию. Поддержанием летной годности займутся 16 сертификационных центров, аккредитация которых должна завершиться в этом году. Росавиация сертифицировала для работы с судами с российской регистрацией 376 организаций, занимающихся техобслуживанием и ремонтом.

Опрошенные “Ъ” авиакомпании от комментариев отказались. Источник “Ъ” на лизинговом рынке пояснил: «При постановке в регистр РФ авиакомпании придется дублировать документацию — для владельца самолета по требованиям EASA и FAA и для Росавиации». По его словам, российские нормы летной годности и техобслуживания устарели и не гармонизированы с зарубежными. Глава Infomost Борис Рыбак согласен, что реестр РФ не в полной мере соответствует международной практике. Но в нынешней политико-экономической ситуации, добавляет эксперт, Москва заинтересована в совершенствовании реестра и укреплении своих позиций, поэтому риски зарубежных лизингодателей минимальны.

*Источник: Коммерсантъ*



*Фото: Дмитрий Петроченко*

## Самый сильный месячный рост в году

Консалтинговое агентство WINGX Advance выпустило отчет об активности европейской бизнес-авиации в октябре 2017 года. В прошлом месяце активность бизнес-авиации снизилась относительно летнего пика, но все еще показывает рост на 8% в годовом исчислении, а чартерные рейсы увеличились на 13%. С начала года трафик вырос на 4%, в этом году выполнено на 28000 рейсов больше по сравнению с 2016 годом.

Крупнейшие европейские рынки внесли наибольшую долю в этот рост, причем Западная Европа демонстрировала устойчивое увеличение активности, особенно Франция, Испания и Италия. В этом месяце во Франции было увеличение на более 1000 рейсов по сравнению с прошлым годом.

В то же время небольшое снижение активности наблюдалось в трафике из России, Норвегии, и Турции, но это нивелировалось значительным увеличением

на других небольших рынках, таких как Швеция, Австрия и Греция. С начала года наибольший рост наблюдается в Германии, количество рейсов выросло на 3,9%, то есть на 415 полетов в месяц.

Полеты бизнес-авиации в Южной Европе в октябре выросли на 10% и имеют 12-месячную тенденцию роста на 7%. Трафик в Европу из России снизился на 0,2%. Наблюдался небольшой рост рейсов с Ближнего Востока и подъем на 9% трафика из Северной Америки.

В октябре произошло оживление частных полетов, на 5% в годовом исчислении. Но весь этот рост был обязан 10%-му увеличению активности турбовинтовых самолетов. Частные бизнес-джеты летали на 0,4% меньше, чем в прошлом году.

В прошлом месяце самолеты Cessna летали на 6% больше, при этом количество рейсов VLJ выросло на

7% и более чем на 100% – активность средних джетов Cessna. В сегменте ультрадальних бизнес-джетов активность Gulfstream увеличилась на 13%. Полеты тяжелых джетов Embraer выросли на 30%, а легких Hawker – на 19%.

Активность бизнес-лайнеров и джетов начального уровня в октябре снизилась. Все остальные сегменты выросли, особенно АОС-активность поршневых самолетов. Полеты легких, сверхлегких и тяжелых джетов выросли на 12%. Частные рейсы на VLJ выросли на 20% в годовом исчислении.

Трафик PC-12 составил почти 10% от всех частных рейсов и вырос на 34% по сравнению с прошлым годом. Активность King Air 200, Citation Excel/XLS и Mustang немного увеличилась. Legacy 600 и Phenom 300 имели наибольший рост в чартерах. Частные полеты Falcon 2000 выросли на 10%.

Почти все оживленные бизнес-аэропорты зафиксировали увеличение активности год к году, хотя частные рейсы из Женевы и Лутона снизились. Ницца показала рост на 13%, на 16% – Фарнборо и Биггин Хилл и более чем на 25% – аэропорт Баррахас.

Управляющий директор WINGX Advance Ричард Коэ комментирует: «Как обычно, октябрьский трафик отступил от летних пиков, но сильный рост год к году, самый большой в этом году, указывает на устойчивый подъем чартерного спроса. Это видно практически во всех сегментах бизнес-джетов, особенно у тяжелых самолетов. Похоже, что рынок реагирует на улучшение перспектив экономики, а также изменения в отрасли – конкурентные цены, агрессивный маркетинг и более эффективные модели работы».

***WINGX Business Aviation Monitor***



Фото: Дмитрий Петроченко

## Трус не играет в хоккей

Привет, дорогие друзья! Давно мы не выходили с нашими кулинарными заметками. А дело все в спорте. Нет, не подумайте, что теперь мы все время проводим в спортзале (хоть и стали его постоянными посетителями более полугода назад). Не зря Пьер де Кубертен говорил «О, спорт, ты мир!» Так и большинство игроков рынка направили свои взоры на освоение спортивной тематики в низкий сезон.

Спортивные команды летают с завидной регулярностью, а сезон в КХЛ построен таким образом, что команды улетают на неделю по регионам нашей необъятной родины и государств-соседей. И, конечно же, арендуют самолеты, а с самолетами – заказывают питание на рейсы, сталкиваясь с серьезными проблемами. Дело в том, что не в каждом городе пребывания спортивной команды им могут предложить

питание нужного уровня. Чаще всего им предлагают рационы обычных регулярных перевозчиков, что недопустимо для спортсменов, теряющих по 2-3 тысячи калорий за матч.

За правильностью питания спортсменов следит врач. В каждой спортивной команде есть медицинский штаб, который отвечает за функциональное состояние команды, и где огромное значение играет питание. Правильно сбалансированное питание – это залог успешной игры. Получит ли тот или иной игрок достаточное количество протеина перед игрой и как быстро он сможет восстановить затраченные силы после игры? Все, кто когда-нибудь занимался спортом, знают, что сбалансированное питание – это ключ для набора максимальных кондиций.

Скажем честно, требования к питанию у всех команд разные. Кто-то предоставляет четкий перечень ингредиентов с расчетом белков/жиров/углеводов, а кто-то просто просит «побольше и посытнее». Все это зависит от главного врача и бюджета команды.

Спортивные рационы делятся на два вида – малое питание и большое питание. Малое питание поставляется на рейсы «до игры» – когда команда летит на игру. Большое питание – это рацион, который разработан на рейсы «после игры», так как, чаще всего, спортсмены уезжают в аэропорт сразу после матча. Важно то, что после игры команда не ест в полете – спортсмены должны быть накормлены до взлета, так как силы игроков должны быть восстановлены в течение короткого периода после игры, а взлет и подготовка занимают продолжительное время.

Отсюда исходит основная задача – накормить команду вовремя, правильной едой и в нужном количестве.



Осознав данную проблему, мы решили выяснить у клубов Премьер лиги и КХЛ, какое питание они хотят видеть на своих рейсах. Получив абсолютно разные пожелания, было принято решение разрабатывать индивидуальные рационы питания на весь сезон для каждого клуба. Не будем рассказывать, что просит тот или иной клуб, скажем только, что рационы у футболистов и хоккеистов разнятся кардинально. Футболисты заказывают все без соусов,

больше овощей, без мучного и мало жирной пищи. У хоккеистов все наоборот: хлеб с маслом заказывается в двойном объеме и, обязательно, двойной десерт с шоколадом. Но в одном все клубы схожи: скажи «нет» майонезу!!! Так, за довольно короткий срок мы сумели проработать огромное количество рационов для каждого клуба под их бюджет и требования медицинского штаба.

После утверждения рационов, мы перешли к фазе внедрения разработок команды Jet Catering во всех городах следования наших спортсменов. Связавшись с коллегами в других регионах и странах, мы были приятно удивлены. Всем поставщикам питания для наших спортсменов стало интересно освоить данные технологии приготовления и подачи спортрационов. Но одно дело – услышать по телефону пожелания и прочитать технологию, и совсем другое – увидеть и попробовать. Поэтому мы приняли решение о сопровождении наших спортивных заказчиков с мастер-классом для местных поставщиков. Как самые преданные болельщики – всегда со своей командой, так и мы – отправились с ними «на выезд»! И первой нашей остановкой стал Минск.

Хоккейный клуб «Спартак Москва» должен провести в Минске игру с «Динамо». Прекрасный повод посетить столицу Белоруссии, а заодно, и провести встречу с представителями минского кейтеринга. Так как до Минска ехать не далеко, мы решили добраться туда на машине. И правда, вояж занял восемь часов неторопливого драйва и дался нам очень легко. Что сказать о Минске: чистенько, уютненько, зелено и без пробок. На следующий день после приезда, мы отправились встречать наших спортсменов в аэропорт. Хочется отметить, что аэропорт провел внушительную реновацию. Внутри все по-современному, совсем не так как было три года назад. Встреча с представителями кейтеринга проходила в легендарном ресторане Минского аэропорта «Лайнер». Мы привезли им образцы нашей продукции и рассказали о стандартах упаковки и требований к качеству наших блюд. Хочется сказать, что сотрудники кейтеринга в Минске оказались профессионалами с большой буквы. В них чувствовался командный дух и единство в принятии решений, что редко встречается в современных реалиях



рынка. Рассказав и попробовав все привезённые от нас блюда, они решили сделать ответную презентацию и показать, чем славится их кейтеринг, а это национальные блюда Белорусской кухни – драники, пельмени, котлеты и даже тушеные перепела. Все было на столько вкусно, что мы решили добавить в



рационы местного колорита, и приготовить для наших хоккеистов блюда белорусской кухни.

А после, вечером, была игра Спартак – Динамо. Вывеска на загляденье! А так как я – страстный поклонник ФК Динамо Москва, то приобрел себе шарф и перчатки Динамо Минск. А Настя, напротив, страстный поклонник ФК Спартак, взяла с собой красно-белый шарф и приготовилась в одиночку болеть за Московский Спартак. Но спустя пять минут игры, она уже была не одинока. Да простят меня друзья по футбольному цеху, я во весь опор «топил» за Спартак. И как то это не произвольно вышло, не могу я на чужбине болеть за «нероссийский» клуб. (Россия, Вперёд!!! :) После матча, минчане позвали нас в свой бар – спортивный бар ХК Динамо, где горячо обсуждали игру и победу своего клуба. Матч закончился победой хозяев по буллитам.

И хоть наш клуб и проиграл, мы остались очень довольны поездкой, а наш заказчик – предложенным ему питанием из Минска.

В связи с ростом количества спортивных клубов в числе наших клиентов, нами был сформирован отдел, который полностью занимается спортивными рейсами и, как всегда, на связи с клиентами 24/7.

Наша команда Jet Catering всегда готова к новым достижениям, и уже составила расписание выездов с мастер-классами на весь сезон КХЛ!

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

Jet  
CATERING

*Мы создаем шедевры*

*www.jet-catering.ru*

## Новый год на Маврикии: выбираем отель на праздники

Сегодня в рубрике *LifeStyle* — подборка лучших отелей на новогодние праздники на Маврикии. Наш партнер, туроператор индивидуальных путешествий [Travelmart](#), расскажет, как совместить рождественскую елку с пляжами и в каких отелях можно забронировать номер со скидками до 40%!

### Тропический оазис — Sugar Beach Hotel & Resort 5\*

Всего в пяти минутах от шумного города Флик-ан-Флак вы найдете для себя оазис уюта и спокойствия.

Sugar Beach Hotel & Resort внешне похож на колониальный особняк, а внутри — на коллекцию частных вилл с видом на Индийский океан.

Сладкое название Sugar Beach намекает на гастрономические соблазны, которые поджидают гостей в ресторанах The Tides, Citronellas и Mon Plaisir. Мавританская экзотика, изысканные ужины и итальянская пицца обещают гастрономический восторг. Не волнуйтесь, от лишних калорий вы легко избавитесь на занятиях виндсерфингом и водными лыжами, а процедуры в SPA вернут силы после насыщенного дня.

- 30%-скидка при заказе от 4 ночей
- 35%-скидка при заказе от 12 ночей

### Люкс начинается с бассейна — LUX\* Belle Mare Hotel Mauritius 5\*

Свежий и прогрессивный отель LUX\* Belle Mare обещает стильную и современную атмосферу с элитным гостеприимством. Днем терраса оживленно гудит разговорами, а вечером утопает в диджейских сетях баlearского хауса.

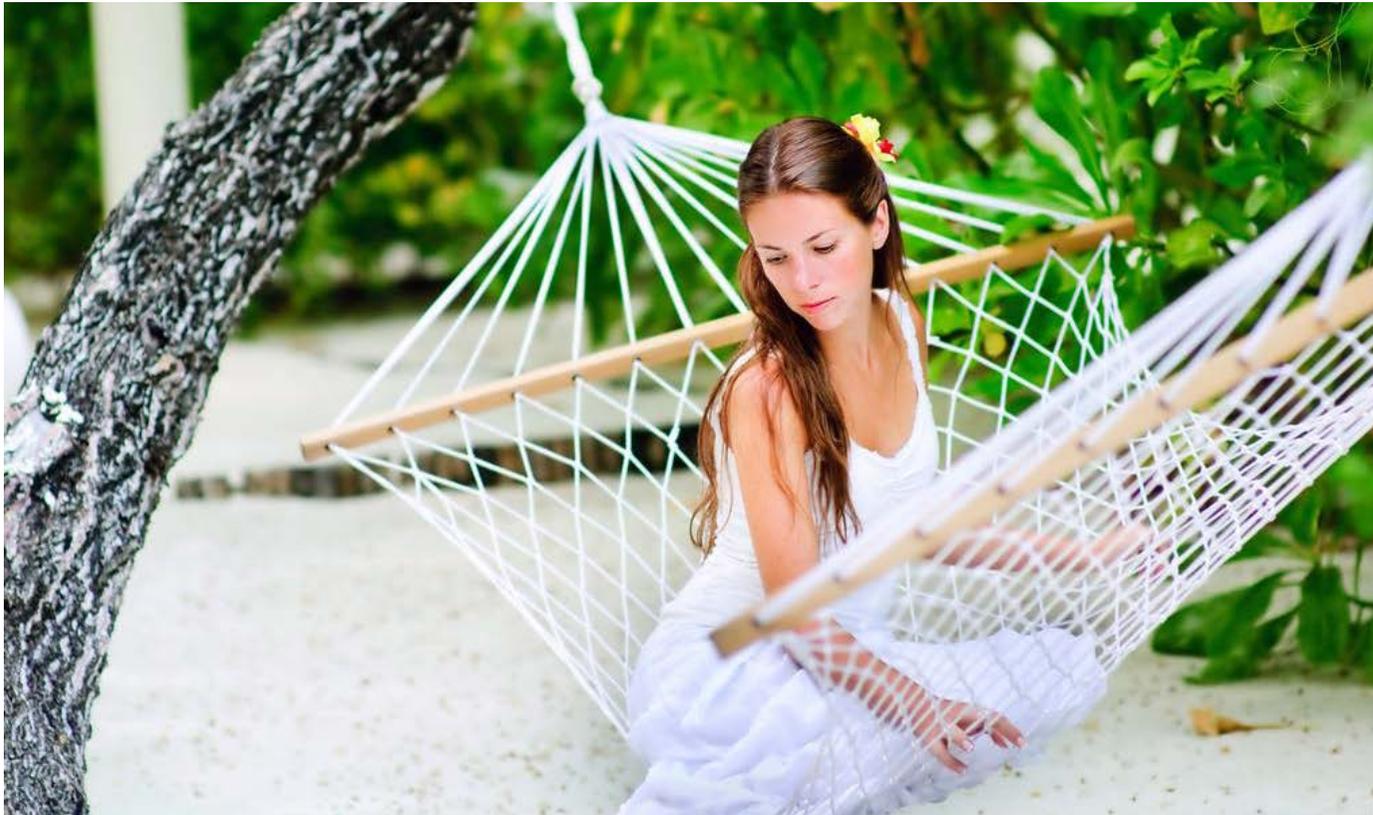
Любителям Instagram понравится кафе-мороженое, хижина с ромом, пивная академия и коктейли в баре Beach Rouge. В ресторанах будьте готовы запечатлеть китайский шедевр или произведение индийской кухни.

В любое время можно расслабиться в SPA и понаблюдать за морской жизнью в лагуне. Звучит, как самое очаровательное место на Земле? Так оно и есть: космополитичный состав отдыхающих, истинный дух острова, все бонусы 5-звездочного отеля и масса сюрпризов.

- 20%-скидка при заказе от 4 ночей
- 25%-скидка — от 7 до 10 ночей
- 30%-скидка — от 11 ночей

### Ваш персональный рай — Shangri-La's Le Touessrok Resort & Spa 5\*

Притаившись на нетронутом восточном побережье острова, отель Le Touessrok забрал себе лучшие пляжи в бухте Trou d'Eau Douce. Здесь вы найдете тот уровень сервиса, комфорта и личного пространства, который давно искали.



Из каждого номера открывается вид на бирюзовые волны. Рестораны и бары на фоне тропических пейзажей приглашают на романтический ужин с новыми гастрономическими открытиями.

И хотя Shangri-La знаменит, в первую очередь, среди любителей поваляться на пляже, здесь есть отличное поле для гольфа и множество водных развлечений. Недаром Le Touessrok был признан журналом Condé Nast Traveller как «самый гламурный отель на Маврикии».

### **Как в частной резиденции — The St. Regis Mauritius Resort 5\***

Курорт The St Regis расположен на песчаных пляжах с видом на гору Ле Морн. Этот бутиковый отель станет самым сногшибательным фоном для вашей новогодней фотосессии и активных каникул.

Защищенная рифом лагуна идеально подходит для водных развлечений. Можно прокачать свои навыки серфинга, заняться snorkлингом или рвануть к “One

Eye”, одному из лучших мест для кайтсерфинга в мире. Для более размеренного отдыха начните день с йоги, потом прокатитесь на катере с прозрачным дном, а вечером посмотрите хороший фильм в частном кинотеатре La Palme d’Or.

Но, главное, что весь отпуск в The St. Regis вы будете ощущать себя желанным гостем в частной резиденции. Свежий декор с отделкой из дерева и камня отлично сочетается с белой мебелью и создает уют. А пять разных ресторанов The St Regis превзойдут ваши кулинарные ожидания. Насладитесь традиционными креольскими блюдами в колониальном интерьере Le Manoir или перекусите устрицами с фруктовым коктейлем в Bar & Grill.

Кстати, в сочельник, 24 декабря, и в канун Нового года, 31 декабря, в отеле The St Regis пройдут праздничные ужины. Так что самое время планировать поездку на самые «горячие» даты.

**40%-скидки на новогодние каникулы с 23 декабря 2017 по 07 января 2018 при бронировании за 45 дней до заезда**

### **Любоваться морскими обитателями — The Westin Turtle Bay Resort & Spa 5\***

Отдохнуть в The Westin Turtle Bay — редкая удача, ведь расположен он рядом с настоящим морским заповедником. На Маврикии всего два таких парка. Здесь можно вживую наблюдать за морскими окунями, сомами, полосатыми рыбками, морскими звездами и другими обитателями Индийского океана.

Внешне The Westin Turtle Bay — это захватывающие виды и более 10 гектаров роскошного курорта. SPA-салон был создан с повышенным вниманием к



настроению гостей. Оказавшись тут, вы поймете суть истинного удовольствия и привилегию личного пространства.

Помимо массажей и скрабов The Westin Turtle Bay предлагает и другие занятия, которые проложат вам путь к наслаждению. Бассейны с кристально чистой водой, освежающими коктейлями и аппетитными закусками пробудят ваши чувства, но рано или поздно вы все равно поддадитесь бирюзовым волнам Индийского океана.

Восстановите силы на пляже и вперед: дайвить, нырять с трубкой и кататься на водных лыжах. На территории The Westin Turtle Bay есть и теннисные корты, и фитнес-центр, и сауны с джакузи, чтобы

поддержать форму и расслабиться после тренировки.

**20%-скидки на новогодние каникулы с 23 декабря 2017 по 07 января 2018 при бронировании за 45 дней до заезда**

Аутентичная атмосфера Маврикия, экзотическая кухня и нетронутая природа покорило ваше сердце. А новогодние каникулы на Маврикии оставят лучшие воспоминания, если вы успеете забронировать хороший отель по спецпредложению.

*Больше идей для вашего путешествия:*  
[journal.travelmart.ru](http://journal.travelmart.ru)  
*Заказать путешествие: 7-495-935-83-31*



**PLATINUM CLUB**

**АРЕНДА ШАЛЕ ВО ФРАНЦИИ**

ЦЕНЫ НА ЗИМНИЙ СЕЗОН 2018

**ПОСМОТРЕТЬ**

## Самолет недели

Оператор: «Глобус» (входит в Группу компаний S7)

Тип: *Gulfstream Aerospace GV-SP*

Год выпуска: **2003 г.**

Место съемки: *ноябрь 2017 года в Moscow Domodedovo (DME / UDD), Russian Federation*



Фото: Дмитрий Петроченко