



В понедельник в Москве вручали очередную премию «Крылья России». Награды присуждались лучшим в своей сфере авиапредприятиям по итогам 2015 г. В десяти номинациях участников отрасли оценивало жюри, еще в двух — пассажиры. В «Деловой авиации» в этот раз боролись шесть компаний. Главный приз достался компании «Сириус-Аэро». За достижения в этой сфере были также награждены «Газпром авиа» и «Меридиан». В свою очередь, в категории «Вертолетные услуги» лучшим был признан оператор «Баркол», а титул дипломантов присужден авиакомпаниям «Газпром авиа» и «Ямал».

Из позитивных новостей стоит отметить очередной финансовый успех Pilatus. Швейцарский производитель опубликовал результаты за 2015 год. В прошлом году компания получила доход CHF 1,1 млрд. (\$1,15 млрд.) и CHF 191 млн. (\$199,5 млн. США) операционной прибыли. В 2015 году производитель почти достиг рекордных продаж предыдущего года (CHF 1,174 млрд.) и в третий раз в своей истории превысил отметку 1 млрд. швейцарских франков. Еще одна приятная новость пришла из стана Bombardier. В компании официально подтвердили информацию об очередной крупной сделке по приобретению бизнес-джетов Challenger 350. Как сообщает канадский производитель, речь идет о двадцати самолетах на общую сумму в \$534 млн.

А в остальном компании пока готовятся к главным европейским смотринам в Женеве. Уже скоро наш эфир будет наполнен интересными новостями.



Falcon 8X отправляется в международное турне

До конца апреля демонстратор F-WWQC с полностью оборудованным салоном выполнит 65 перелетов по всему миру, преодолев суммарно расстояние в 55000 морских миль

стр. 21



SW Business Aviation готов к Формуле 1

Пока еще рано говорить о количестве бизнес-джетов, которые посетят столичный аэропорт на Гран При Европы, однако уже сейчас SW Business Aviation приняла решение увеличить численность персонала в дни прилета и вылета самолетов

стр. 22



Авиация как искусство

Массимилиано Робино: «Я нахожу бизнес-джеты элегантными и соблазнительными, их можно сравнить с прекрасной женщиной!»

стр. 23



Новый проект Михаила Титова

Сегодня в гостях у BizavWeek, пожалуй, самый ожидаемый гость - Михаил Юрьевич Титов, который расскажет нашим читателям о своем новом проекте

стр. 26

Gulfstream G650



Форум деловой авиации пройдет в начале сентября

Форум деловой авиации, организуемый в рамках проекта ATO Events, за годы своего существования снискал заслуженную репутацию важного события для профессионального сообщества бизнес-авиации, работающего на рынке России и СНГ.

Мероприятие состоится 7 сентября 2016 г., накануне открытия крупнейшей в регионе Восточной Европы выставки бизнес-авиации JetExpo, в отеле Marriott Новый Арбат в Москве.

Геополитическая ситуация и стагнирующая экономика в стране оказывают непосредственное влияние на рынок деловой авиации. Изменилась интенсивность и география полетов, предпочтения и требова-

ния заказчиков, тактика ведения бизнеса операторами.

Как реагирует рынок на новые вызовы? Каковы ближне- и среднесрочные перспективы? Что нового происходит в мировой деловой авиации? Эти и другие вопросы обсудят участники Форума деловой авиации -- представители руководства российских и зарубежных операторов, хэндлинговых и брокерских компаний, операторов бизнес-терминалов и аэропортов, финансовых институтов, авиастроителей, поставщиков оборудования и услуг.

О своей поддержке Форума уже заявила компания Gulfstream.



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

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

Вручена премия «Крылья России»

В понедельник, 4 апреля, в Москве состоялась XIX церемония вручения ежегодной отраслевой премии «Крылья России». Награды присуждались лучшим в своей сфере авиапредприятиям по итогам 2015 г. В десяти номинациях участников отрасли оценивало жюри, еще в двух — пассажиры.

В номинации «Деловая авиация» на соискание премии «Крылья России» по итогам 2015 года боролись следующие компании:

- ООО «АэроГео»
- ООО «Аэролимузин»
- ООО Авиапредприятие «Газпром авиа»
- АО «Авиакомпания «Меридиан»
- ООО Авиакомпания «Сириус-Аэро»
- ООО «Авиакомпания «Тулпар Эйр»

Главный приз достался компании «Сириус-Аэро». За достижения в этой сфере были также награждены «Газпром авиа» и «Меридиан». В свою очередь, в ка-

тегории «Вертолетные услуги» лучшим был признан оператор «Баркол», а титул дипломантов присужден авиакомпаниям «Газпром авиа» и «Ямал».

По итогам 2014 г. победителем в номинации «Деловая авиация» была выбрана авиакомпания «Меридиан». За достижения в этой сфере были также отмечены перевозчики «Аэролимузин» и «Тулпар Эйр».

В этом году открылась новая страница в истории призов «Крылья России». Оргкомитет конкурса поставил перед дизайнерами задачу создать уникальный приз, который, неся явные признаки своей принадлежности к авиации, символизировал бы стремление к общей высокой цели и при этом отражал бы дух конкуренции.

Выбранный вариант выполнен с применением палисандра, овальная подставка изготовлена из махагона (сапели).





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

Импортозамещение в полярном туризме

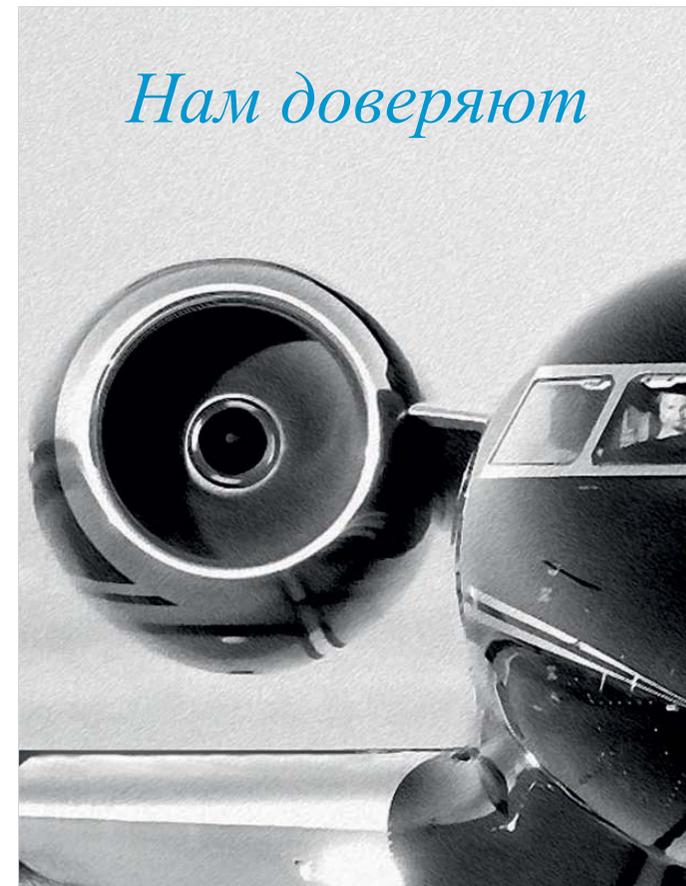
Авиакомпания «Полярные авиалинии» начала продвижение туристического продукта «Экскурсионные туры на самолетах Tundra DA-40 и Pilatus PC6». Презентация состоялась в рамках Недели туризма Sakha-Travel 2016, сообщает пресс-служба авиакомпании.

Основной целью данного мероприятия является создание единого российского туристического пространства по продвижению территорий в целях импортозамещения. Турагенты республики предложили широкий выбор путешествий по родным просторам в любое время года, под эгидой: «Новая Якутия: легко, просто, экономно!».

«Полярные авиалинии» представили на выставке новый туристический продукт - «Экскурсионные туры на самолетах Tundra DA-40 и Pilatus PC6». Была представлена вся необходимая информация о направлениях и маршрутах воздушных прогулок с тарифами на авиаперелеты.

Авиакомпания предлагает совершить перелет на двух и шести местных комфортабельных самолетах австрийского и швейцарского производства в сопровождении пилотов высшей квалификации. Все полеты осуществляются без промежуточных посадок из аэропорта «Маган».

Авиакомпания «Полярные авиалинии» - ведущий региональный перевозчик в Республике Саха (Якутия). Маршрутная сеть включает в себя 25 направлений по межulusным и более 130 направлений по внутриulusным рейсам. Авиакомпания имеет пять филиалов: Батагайский, Тиксинский, Нюрбинский, Зырянский, филиал Агентства воздушных сообщений АО «АК «Полярные авиалинии», а также Маганский производственный комплекс. В районных филиалах ведется круглосуточное дежурство по санзаданиям, поисковому и аварийно-спасательному обеспечению полетов. Помимо услуг по перевозке пассажиров и грузов, компания предоставляет туристические услуги.



SkyClean

профессиональный
авиационный
клининг

ШЕРЕМЕТЬЕВО • ДОМОДЕДОВО • ОСТАФЬЕВО

Embraer на EBACE – в боевой готовности

Embraer Executive Aircraft (дочернее подразделение Embraer) в рамках предстоящей европейской выставки EBACE-2016 продемонстрирует на статической площадке шесть самолетов, включая Lineage 1000, Legacy 650/500/450 и Phenom 100/300. Также в работе выставки примут участие топ-менеджеры бразильского производителя. На 23 мая запланирована большая пресс-конференция производителя, во время которой руководители компании ответят на все вопросы журналистов и, как ожидается, расскажут о новых программах.

Согласно данным производителя, 2015 год стал рекордным по поставкам самолетов за последние пять лет. За минувшие 12 месяцев клиентам суммарно передано 120 бизнес-джетов, что на четыре машины больше, чем годом ранее. Однако до результатов «рекордного» 2010 года, когда заказчики получили 144

машины, еще далеко. Впрочем, с выходом на рынок новых Legacy 450/500 бразильский производитель планирует достигнуть этого уровня, если не в текущем году, то в 2017 году.

За 12 месяцев 2015 года клиенты получили 82 джета семейства Phenom и 38 «крупных» самолетов – Legacy 450/500/650 и Lineage 1000. В прошлом году эти цифры соответственно составляли 92 и 24 самолета.

Также в 2016 году Embraer Executive Jets будет отмечать важную веху в своей истории – передачу тысячного бизнес-джета. «В этом году мы будем праздновать поставку 1000-го самолета, что достигнуто за 11 лет работы. Это удивительный результат», - говорит исполнительный директор подразделения Марко Тулио Пеллегрини.





AMAZING THINGS HAPPEN WHEN YOU'RE BOUND ONLY BY PHYSICS.



Rethink Convention.  **EMBRAER**
Executive Jets

EmbraerExecutiveJets.com

Aviapages подводит итоги первого квартала

Aviapages.com отчитался о результатах работы в первом квартале 2016 года. Общее количество посещений за первый квартал выросло до 8597 уникальных посещений, что на 30,99% больше предыдущего периода. За этот же период ресурс посетило 4271 уникальный пользователь, что на 24% превышает результаты четвертого квартала 2015 года. В целом по всем статистическим данным наблюдается рост: средняя длительность сеанса увеличилась до 5 минут 14 секунд (на 50%) глубина просмотра до 4,54 страниц в среднем, превысив показатель за предыдущий квартал на 38%. Основным драйвером роста портала Aviapages.com остается уникальный инструмент расчета длительности полета и расхода топлива, на котором за первый квартал 2016 года было выполнено около 5305 расчетов.

«Этот инструмент, казалось бы, не открывает ничего нового для участников рынка, но позволяет получить качество расчета сравнимое с профессиональными навигационными программами без установки дорогостоящих специальных приложений на компьютер, длительной настройки всех параметров и специальных знаний в области навигации. Скорость расчета, количество доступных профилей самолетов, доступность на всех устройствах, подсчет полета с учетом

исторических данных по ветру за предыдущие 50 лет, легкая настройка облета той или иной страны и возможность быстро получить информацию по аэропорту: погода, нотамы, информация по FBO, включая карты проезда на Google Maps, делает нашу разработку уникальной на авиационном рынке. Немаловажно, что вся эта информация упакована в качественный современный интерфейс. Ничего лишнего», - комментирует управляющий партнер Евгений Чупров.

«Мы можем с уверенностью говорить о продолжающемся увеличении интереса к нашим разработкам, несмотря на низкий сезон и общее падение нашего исторического рынка – СНГ. Запуск каталога FBO с картами проезда, стандартизированными с Google Maps, позволят сделать наш ресурс еще более полезным в каждодневной работе. Мы не стремимся к взрывному росту, хорошо понимая наши сильные стороны и планомерно следуя плану. Наш калькулятор уже является сильным маркетинговым инструментом, позволяя умно доставлять информацию о бренде тем, кто действительно интересуется тем или иным направлением. В целом, мы смотрим на рынок ИТ решений со сдержанным оптимизмом», - добавляет партнер по маркетингу и развитию бренда Юрий Дзун.

Your routing in the business aviation industry

Executive aviation is complicated. Simplify it with Aviapages





**НОВЫЙ ЦЕНТР
БИЗНЕС-АВИАЦИИ В РИГЕ**

**ОТАПЛИВАЕМЫЙ АНГАР
ВМЕЩАЕТ ДО 5 ВВJ's**



БУТИК-ТЕРМИНАЛ



ПОЧУВСТВУЙТЕ РАЗНИЦУ!

www.riga.aero

Битвы разума или второе заседание Jet Friends Club

30 марта состоялось второе собрание клуба профессионалов деловой авиации. На этот раз вечер стал образцом интеллектуально-развлекательного состязания ведущих умов сферы бизнес-авиации. В первом зале Библиотеки Лотте Плаза в атмосфере непринужденного и задорного соперничества часть гостей под пристальным вниманием профессиональных ведущих пытались вычислить мафию среди бесчувственных масок, скрывающих лица участников.

Тем временем, во втором зале разворачивались не менее жаркие интеллектуальные баталии: знаменитая игра «Что? Где? Когда?» и выступавшая ведущей Елена Потанина, член элитарного Клуба Знатоков с одноименной передачи, а также продюсер документальных фильмов об авиации, не только проверили участников на скорость реакции, но и заставили мобилизовать все интеллектуальные силы на полную мощность – но разве это может спугнуть тех, чей мозг и так на взводе 24/7? В результате искрометную

победу одержала команда SVOи в составе Дмитрия Петроченко, Надежды Туровской, Евгения Чупрова, Елизаветы Ванжулы, Евгения Пашкова и Ольги Герасиной. От всей души их поздравляем!

Jet Friends Club стал долгожданным проектом, реализованным по инициативе компании Jet24, позволяющим собраться всем в формате джентльменского клуба. Теперь вся российская бизнес-авиация получила приватную, но одновременно открытую площадку для свободного обмена новостями и мнениями в неформальной атмосфере.

JFC планирует проводить товарищеские встречи, которые будут проходить раз в два месяца, и предоставлять разнообразный активный отдых в формате турниров по покеру, гольфу, бильярду и других интерактивных развлечений. К вступлению в Клуб приглашаются все профессионалы индустрии бизнес-авиации.



SVOи

Gulfstream

SILK WAY BUSINESS AVIATION



Представляем совершенно новый

G650

CJ3+ пороботае в Канаде

Канадский долево оператор AirSprint получил новый самолет Citation CJ3+, который будет использоваться в долевых программах компании. Новый джет будет задействован на наиболее популярных у клиентов направлениях в Ванкувер, Калгари, Эдмонтон, Виннипег, Торонто, Оттаву и Монреаль. Сейчас парк канадского оператора состоит из самолетов Cessna Citation XL/XLS, Citation CJ2+ и Citation CJ3+. В прошлом месяце AirSprint получила и первый Embraer Legacy 450, который, как ожидается, в будущем станет флагманом AirSprint.

Напомним, что в марте 2014 года Cessna Aircraft (входит в Textron Aviation) представила обновленный самолет, который принадлежит популярной линейке Cessna CJ. CJ3+ получил современную полностью

интегрированную авионику Garmin G3000, полностью новый интерьер в переработанном пассажирском салоне и кабине экипажа, новую систему кондиционирования, а также новые системы диагностики.

Как комментирует производитель, CJ3+ – еще один пример того, как Cessna идет вслед за пожеланиями заказчиков, делая самолет, который отвечает их нуждам в настоящее время и в будущем. «Клиенты уже оценили семейство CJ, но они также будут рады новым возможностям авионики G3000. Объединив новое бортовое оборудование со свежим интерьером и другими значимыми обновлениями, мы укрепляем и без того сильный бизнес-джет, делая его ценность еще более привлекательной для клиентов».







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
ИЗЪЯЛНИЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ NEXTANT AEROSPACE В СНГ И БАЛТИИ



Challenger 350 оптом

В компании Bombardier официально подтвердили информацию об очередной крупной сделке по приобретению бизнес-джетов Challenger 350. Как сообщает канадский производитель, речь идет о двадцати самолетах на общую сумму в \$534 млн. в ценах 2016 года. Впрочем, раскрывать заказчика в компании не спешат, так же как и сроки поставок.

Challenger 350 был впервые представлен широкой публике в мае 2013 года на Женевской выставке EBACE. Новый бизнес-джет получил новые, более мощные двигатели Honeywell HTF7350, каждый из которых имеет тягу 7323 фунта. Внешне новый самолет можно отличить по пассажирским иллюминаторам, которые

стали больше, и новым, «скошенным» законцовкам крыльев. Расчетная дальность полета Challenger 350 с восемью пассажирами на скорости 0,8 Маха составляет 3200 морских миль (5926 км). Максимальная скорость полета – 0,82 Маха. Пассажирский салон Challenger 350, который и так самый широкий в своем классе и имеет плоский пол, получил полностью новый интерьер. Наряду с более естественным освещением, благодаря большим окнам, пассажиры смогут воспользоваться системой развлечений последнего поколения от Lufthansa Technik, разместиться в новых, более удобных креслах, почувствовать работу системы контроля окружающей среды и увидеть отделку интерьера металлом, что сделано впервые в дизайне салонов бизнес-джетов.

Пилотам Challenger 350 «помогает» авионика Rockwell Collins Pro Line 21 Advanced. В ее функции, помимо прочего, включены системы синтетическо-

го видения, двойная инерциальная система отсчета, погодный радар и применен принцип полностью безбумажной кабины. Новая авионика позволит экипажу быть более осведомленными и снизит нагрузку на пилотов. Bombardier запустил проект по созданию Challenger 350 совместно с оператором деловой авиации NetJets в мае 2013 г. Первый полет машины состоялся в марте 2013 г.

В течение прошлого года канадский производитель поставил 199 бизнес-джетов. Поставки деловых самолетов Bombardier в прошлом году включали 73 Global 5000/6000, 68 Challenger 300/350, 25 Challenger 605/650, один Challenger 850 и 32 Learjet 70/75. Эти результаты были несколько меньше поставок в 2014 году – 204 самолета: 80 Global, 54 Challenger 300/350, 36 Challenger 605, 33 Learjet 70/75 и один Learjet 60XR (в 2014 году компания сняла с производства Learjet 60XR, а в декабре – Challenger 850).





меридиан
авиакомпания

ЭКСПЛУАТАЦИЯ
ВОЗДУШНЫХ СУДОВ

ЧАРТЕРНЫЕ
VIP-ПЕРЕВОЗКИ

МЕНЕДЖМЕНТ
ВОЗДУШНЫХ СУДОВ

ОРГАНИЗАЦИОННОЕ
ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПОЛЕТОВ

ПОДДЕРЖАНИЕ
ЛЕТНОЙ ГОДНОСТИ
ВОЗДУШНЫХ СУДОВ

СТЕНД № P099, ДО ВСТРЕЧИ!



24-26 МАЯ 2016 | ЖЕНЕВА

Тел.: +7 (495) 500 3221
Факс: +7 (495) 589 9756

comm@meridian-avia.com
www.meridian-avia.com



Все на футбол!

Flight Consulting Group, создавая и поддерживая традиции, в этом году во второй раз проводит для коллег по бизнес-авиации конкурс прогнозов Евро-2106 – свое соревнование среди профессионалов авиации. 15-й Чемпионат Европы по футболу Евро-2016 пройдет летом 2016 года в 10 городах Франции.

Принять участие в конкурсе можно онлайн – с 1 апреля Flight Consulting Group запускает специальный сайт www.fcg.aero/euro2016, на котором можно будет сделать прогноз результатов матча и заработать очки. Победитель конкурса будет определен по сумме очков.

Самые успешные участники будут награждены призами: iPad будет вручен победителю конкурса, мяч ЕВРО-2016 за второй результат и майка чемпионата за третий.

Таблица результатов будет вестись в онлайн режиме. В 2014 году конкурс прогнозов проводился в связи с чемпионатом мира по футболу в Бразилии. В результате напряженной борьбы были определены и награждены победители: Air Support (Дания), airBaltic (Латвия), Avjet Routing (ОАЭ), Euro Jet (Чехия), Baltic Business Aviation Services (Латвия), Hadid International Services (Сирия).

Всего в 2014 году в конкурсе приняли участие представители 67 компаний из 31 страны, так конкурс стал по-настоящему международным.

Flight Consulting Group приглашает всех принять участие в конкурсе и призывает активно заниматься спортом!



НИКА
РОССИЯ



Производство ювелирных часов по индивидуальным заказам
+7 495 988 73 33 доб. 1295



ОТЛИЧНЫЕ МАТЧИ И ПРИЗЫ – СДЕЛАЙТЕ СВОИ ПРОГНОЗЫ НА ЕВРО 2016

www.fcg.aero/euro2016

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ:




D-AZUR - новый борт Air Hamburg

Немецкий оператор Air Hamburg Private Jets в очередной раз демонстрирует свою приверженность к бизнес-джетам бразильского авиапроизводителя Embraer. Вслед за получением в конце февраля седьмого Legacy 650, компания приняла поставку восьмого самолета данного типа. 13-местный D-AZUR прибыл в распоряжение компании 3 апреля прямо с завода и уже приступил к полетам.

Новый борт имеет специально разработанный интерьер, включающий в себя улучшенную систему акустики, беспроводные интернет и телефонию, ЖК-мониторы с 3D режимом и другие дополнительные опции для комфортабельного перелета.

Как комментирует директор по продажам Air Hamburg Майк Улка, сейчас компания сосредоточится на

трех типах воздушных судов – CJ, XLS+ и Embraer Legacy 600/650. Компания поэтапно будет выводить из парка самолеты Citation Bravo, которые, по мнению г-на Улка, старомодны и «сложно продаваемые» через Avinode (95% продаж Air Hamburg осуществляется через Avinode), и параллельно ведутся переговоры по седьмому Citation XLS+.

Общий парк оператора состоит из 23 самолетов: восемь Legacy 600/650, шесть Citation XLS+, два Citation CJ3, два Citation CJ2+, два Citation Bravo и по одному Citation 525 и Phenom 300, а также Beechcraft King Air 200.

Напомним, что в конце 2012 года Air Hamburg Private Jets присоединился к первому корпоративному альянсу европейских операторов AirClub.



С заботой
о вас
в небе
и на
земле

Бизнес авиация
из самого сердца
Европы



UPPERTWO

Avia / Travel concierge



Elit | Avia

+7 495 201-37-55
charter@uppertwo.com
concierge@uppertwo.com
elitavia.com

Boutsen Aviation продал 320-й джет

Компания Boutsen Aviation (Монако), специализирующаяся на предоставлении брокерских услуг по покупке и продаже частных самолетов, закрыла сделку по продаже 320-го бизнес-джета. Falcon 2000 достался частному индийскому заказчику. Также в компании весьма довольны и работой дочерней Boutsen Design, которая активно набирает заказы.

В прошлом году компания открыла в Ницце эксклюзивный авиационный бутик для владельцев бизнес-джетов. «Клиенты нашего бутика могут не только выбрать для себя и своего самолета предметы интерьера, но и познакомиться с новыми разработками ведущих производителей, которые будут представлены в виде макетов. Здесь же Boutsen Design представит свои новые концепты интерьеров для бизнес-джетов и вертолетов», - комментируют в Boutsen Design.

Компания из Монако уже имеет эксклюзивные соглашения с ведущими мировыми брендами, включая Loro Piana Interiors, Baccarat, Christofle, The Aston Martin Collection, Bottega Veneta, Ralph Lauren, Armani/Casa. Аналогичный проект был реализован три года назад в Монако. Партнером Boutsen Design в Ницце выступила Вивьен Росберг – владелица дизайн-студии Maison V Interiors.

«Нашими клиентами были разные люди – от Михаэля Шумахера до князя Альберта II. Я работала в компании с момента ее основания, но моя душа и сердце всегда принадлежали искусству и дизайну. В один прекрасный день клиент, купивший в Boutsen Aviation два самолета Airbus, заявил, что не совсем доволен интерьером. Сам он этим заниматься не хо-

тел, так что показал на меня и сказал – «У вас отличный вкус, я хочу, чтобы вы обо всем позаботились!» Я подобрала и скоординировала для его самолетов все – начиная от подушек, цветочных ваз, фарфоровых ведерок для шампанского и заканчивая настольными лампами, постельным бельем и кашемировыми одеялами.

Это стало началом моей второй карьеры и компании Boutsen Design. Мы представили ее миру на Dubai Airshow в 2012 году. Мы сотрудничаем со 140 поставщиками люксовых товаров и специализируемся на создании «домашней» атмосферы на яхтах, в частных джетах и домах», - комментирует глава компании Даниэла Бутсен и «по совместительству» супруга основателя компании Boutsen Aviation Тьерри Бутсен.



Очередной рекордный год для Pilatus

Швейцарский производитель Pilatus Aircraft опубликовал финансовые и производственные результаты за 2015 год. В прошлом году компания получила доход CHF 1,1 млрд. (\$1,15 млрд.) и CHF 191 млн. (\$199,5 млн. США) операционной прибыли. В 2015 году производитель почти достиг рекордных продаж предыдущего года (CHF 1,174 млрд.) и в третий раз в своей истории превысил отметку 1 млрд. швейцарских франков.

Небольшое снижение дохода стало возможным из-за того, что в 2015 году Pilatus поставил на шесть самолетов меньше. Всего компания передала заказчикам 121 самолет. При этом поставки PC-12NG в прошлом году выросли на четыре машины, до 70. Из них на рынок Северной Америки пришлось 49 самолетов данного типа.

Операционный доход в прошлом году остался на уровне 2014 года, при том, что Pilatus увеличил инвестиции в опытно-конструкторские работы до CHF 150 млн. Рост этих расходов был запланирован, так как компания проводит испытания нового реактивного

PC-24. Первые два прототипа начали летные испытания в 2015 году и к настоящему времени налетали более 400 часов.

Pilatus, который рассчитывает вывести самолет на рынок в конце 2017 года, сейчас готовит серийное производство PC-24. Компания находится на начальном этапе строительства дополнительного производственного цеха для сборки нового бизнес-джета. «Мы твердо намерены и в будущем расширять нашу деятельность здесь, в Швейцарии», - говорит председатель Pilatus Оскар Швенк.

Наряду с работами по программе PC-24, в прошлом году Pilatus получил заказ от ВВС Австралии на 49 учебно-боевых PC-21, что удвоило заказы компании в 2015 году по сравнению с 2014 годом. Но компания предупреждает, что влияние этих заказов не будет отражено на балансе до 2017 года. По словам Оскара Швенка, компания уже знает, что 2016 год не будет столь же хорошим – выручка и прибыль будут ниже, чем в 2015 году.



PILATUS

PILATUS PC-12
ПО ОСОБОЙ ЦЕНЕ

NESTEROV AVIATION

Авторизированный центр продаж Pilatus PC-12

sales@nesterovavia.com www.nesterovavia.aero

JetSuite получает первый Embraer 135LR

Крупнейший калифорнийский оператор авиатакси JetSuite получил первый самолет Embraer 135LR, который поступил в рамках контракта на десять машин, подписанного в прошлом месяце. Согласно договоренностям, поставки самолетов продлятся до середины 2017 года.

Все самолеты, приобретенные JetSuite, со вторичного рынка (ранее принадлежали American Eagle) и будут оборудованы салоном на 30 мест бизнес-класса на заводе Embraer. С 4 апреля началась продажа чартеров на Embraer 135LR. В JetSuite утверждают, что экономика самолета позволит продавать летный час по цене в \$8000, что менее \$300 за одно место в час для

пассажиров. Для этой программы оператор создал новую компанию JetSuiteX.

До появления новых Legacy 135LR, компания использовала для перелетов исключительно небольшие бизнес-джеты – шестиместный CJ3 или четырехместный Phenom 100.

JetSuite – один из немногих операторов авиатакси, который смог пережить «последствия» 2008 года и не только остаться на рынке, но и показывать весьма неплохие производственные и финансовые показатели. Например, в 2015 финансовом году (итоги будут подведены в апреле 2016 года) компания ожидает выручку в размере \$55 млн., против \$24 млн. в 2014 году.



Jetexpo International BizAv Show

**МЕЖДУНАРОДНАЯ
ВЫСТАВКА
ДЕЛОВОЙ АВИАЦИИ**

8-10 сентября 2016

Москва



Организатор выставки



Vnukovo-3

www.jetexpo.ru

Современные подходы к дизайну вертолетов

Дизайн фюзеляжа является одним из ключевых элементов, влияющих на характеристики воздушного судна, поэтому по сложившейся практике при проектировании вертолетов внешний облик определяется инженерами-конструкторами, а роль дизайнеров сводится к оформлению уже готовой разработки.

На IX Международной выставке вертолетной индустрии HeliRussia 2016, которая пройдет в Москве с 19 по 21 мая этого года в МВЦ «Крокус Экспо», состоится форум «Дизайн летательных аппаратов». Участников форума познакомят с современным подходом к проектированию воздушных судов – он предполагает более тесную интеграцию дизайнеров в процесс разработки

вертолетов, поэтому ещё на стадии проектирования в разработку закладываются комфорт, эргономика и эстетичность, дополняющие технические и летные характеристики, на которых фокусируются инженеры-конструкторы.

Подход, когда дизайнеры, инженеры-конструкторы и другие участники технической разработки действуют в команде, уже давно применяется во многих отраслях промышленности и позволяет поставлять на рынок технику, гармонично сочетающую дизайн, функциональность, характеристики и комфорт. Внедрение такого подхода при проектировании вертолетов вкупе с определением границ каждой из видов работ и оперирование ими в рамках многостороннего взаимодействия – необходимость, которая предлагается к обсуждению на форуме «Дизайн летательных аппаратов».

На форуме обсудят ряд актуальных вопросов разработки воздушных судов, а также познакомят участников с результатами рестайлинга, оригинальными разработками фюзеляжей и их элементов, продемонстрируют результаты, полученные при взаимодействии дизайнеров и других представителей проектной деятельности.

Проведение форума «Дизайн летательных аппаратов» запланировано на 20 мая с 10:00 до 14:00. К участию в мероприятии приглашаются топ-менеджеры отраслевых компаний, компании-операторы вертолетной техники, частные владельцы, а также преподаватели и студенты ВУЗов.

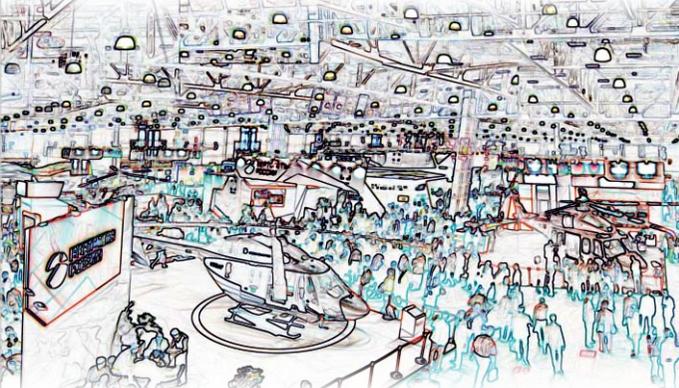
Организатором Международной выставки HeliRussia 2016 выступает Минпромторг России, выставка проходит при поддержке Ассоциации Вертолетной Индустрии.



19 – 21 мая
КРОКУС ЭКСПО



HELIRUSSIA
9-я Международная выставка
вертолетной индустрии
2016



Организатор: При поддержке: Устроитель:



МИНПРОМТОРГ
РОССИИ



АВИ
АССОЦИАЦИЯ
ВЕРТОЛЕТНОЙ
ИНДУСТРИИ



РВС
Русские
выставочные
системы

Helisota обслужит Airbus Helicopters

Литовская компания Helisota, входящая в Avia Solutions Group, расширила перечень обслуживаемых вертолетов, добавив в сертификат EASA Part 145 такие типы машин, как H120 (прежде — EC120B), H135 (EC135 T3/P3) и H145 (EC145 T2) производства Airbus Helicopters, сообщает АТО.ru. Ожидается, что первый вертолет европейского авиастроителя будет на ТО уже в апреле текущего года.



Действие сертификата EASA Part 145 было расширено в связи с растущим спросом на услуги по техническому обслуживанию и ремонту машин Airbus Helicopters. Компания сможет осуществлять базовое и линейное ТО.

В Helisota подчеркивают, что воздушные суда H120, H135 и H145 пользуются популярностью, как у частных владельцев, так и у операторов авиационных работ (медицинских, поисково-спасательных и т. п.). Их также активно эксплуатируют правоохранительные органы. Совокупный мировой флот всех трех типов насчитывает порядка 2500 ед., несколько десятков из которых летают в Восточной Европе.

Ранее литовский провайдер услуг по ТОиР мог выполнять работы только на таких воздушных судах, как Ми-8/17/171 и Robinson R44.

Bell 505 Jet Ranger X - на службе авиатакси

Bell 505 Jet Ranger X продолжает активно набирать заказы. На текущей неделе Bell Helicopter и индонезийский оператор PT Whitesky Aviation подписали протокол о намерениях относительно 30-ти вертолетов Bell 505. Предполагается, что винтокрылые машины будут задействованы в качестве авиатакси в стране, в том числе для связи 14000 островов, где практически нет альтернативного быстрого сообщения.

PT Whitesky Aviation базируется в Джакарте и является ведущим чартерным вертолетным оператором Индонезии. Компания уже имеет опыт эксплуатации вертолетов американского производителя. В настоящее время в парке PT Whitesky Aviation три Bell 429 и три Bell 407, которые задействованы для чартерных и туристических перелетов. О сроках поставки новых вертолетов, а также конечное количество Bell 505 для PT Whitesky Aviation будет объявлено позже.

Bell-505 Jet Ranger X – легкий пятиместный вертолет



с системой FADEC, крейсерской скоростью 232 км/ч, дальностью 667 км и полезной нагрузкой 1500 кг. Вертолет спроектирован с приоритетом обеспечения безопасности, эффективности и надежности, и, по мнению компании, обладает лучшей ценой в своем классе.

Bell 505 имеет кабину с хорошей обзорностью, оснащенную интегрированной авионикой Garmin G1000H. На новейший вертолет установлен двигатель Turbomeca Arrius 2R с системой FADEC, что дополнительно снижает нагрузку на пилота. Дополнительной функцией безопасности является высокоинерционный несущий винт, который дает превосходные возможности авторотации.

В настоящее время портфель заказов на новый вертолет превышает отметку в 380 машин. Сертификация Bell-505 намечена на вторую половину текущего года.

URALHELICOM ремонтирует H120

В настоящее время «Уральская вертолетная компания - URALHELICOM» выполняет «тяжелые формы» 500 часов/24 месяца на вертолете H120 производства Airbus Helicopters (ранее Eurocopter). Работы проводятся на производственной площадке в г. Воскресенск, Московская область.



Напомним, что с 15 декабря 2015 года компания может выполнять оперативное и периодическое техническое обслуживание, включая замену агрегатов, на следующих воздушных судах: R44 I/II (Robinson), R66 Turbine (Robinson), H120/EC120B (Airbus Helicopters), H125/AS350B3 (Airbus Helicopters), H130/EC130B4/EC130T2 (Airbus Helicopters).

«Уральская вертолетная компания - URALHELICOM» может выполнять техническое обслуживание указанных выше судов по месту основной деятельности (Свердловская область, г. Первоуральск), на линейной станции (Московская область, г. Воскресенск), а также по месту базирования вертолета.

Вторая жизнь Леонардо да Винчи

Недавний ребрендинг AgustaWestland в Finmeccanica Helicopters внес немало путаницы. Однако теперь, как обещают в материнской компании, все будет достаточно просто. Finmeccanica будет переименована в Leonardo. Такое решение принял совет директоров. Ребрендинг завершится 1 января 2017 года. До конца года компания будет работать как Leonardo-Finmeccanica SpA. (при этом в документах можно будет указывать как старое название Finmeccanica S.p.A., так и новое). Предложение о переименовании теперь должно быть одобрено на внеочередном общем собрании акционеров, которое состоится в конце апреля.

Как отмечают аналитики, предложив название Leonardo, руководство компании держало в уме Леонардо да Винчи, который оставил след в истории, в том числе как выдающийся изобретатель. Генеральный директор компании Мауро Моретти еще в прошлом году намекал, что бренд должен быть узнаваем и прост, а самое главное ассоциировался с «итальянскими корнями». «Новое имя для компании, с одной стороны было выбрано как дань уважения многогранности гения Леонардо да Винчи, а с другой стороны для того, чтобы потенциальные клиенты, услышав такое название, сразу могли связать его с Италией», - говорит он.

А вот как с января следующего года будет называться вертолетное подразделение не известно. Но эксперты склонны предположить, что легендарная аббревиатура AW все же останется.

Сами представители Finmeccanica заявили, что новый бренд призван стать символом больших способностей специалистов компании в разработке и проектировании техники. В целом руководство

ожидает, что смена имиджа поможет компании наладить свою деятельность. Анонсировав смену названия, совет директоров также представил годовой отчет. В соответствии с ним, доходы компании в прошлом году выросли на 1,8%, составив почти 13 млрд. евро, что объясняется, в том числе, благоприятным валютным курсом. Чистая прибыль возросла в 26 раз и составила 527 млн. евро против 20 млн. евро в 2014 году.

На такой высокий результат существенное влияние оказало то, что в прошлом году Finmeccanica продала часть активов транспортного подразделения.



На страже порядка

АО «Авиакомпания «Меридиан» приступила к реализации программы обучения по самообороне и организовала проведение занятий с членами летного экипажа по системе крав мага.



Занятия проходят в спортивном клубе «Krav Maga Point» под руководством Романа Сырцева.

Крав мага (ивр. «ближний бой») - это израильская система самообороны, которая по праву считается самой эффективной в мире. Данный вид искусства выбран нами не случайно. В своей основе крав мага учит тому как избегать конфронтации и конфликтов, что немаловажно при общении с агрессивным настроенным пассажиром.

Крав мага прививает бойцовские качества и навыки самообороны. Но, что более важно, крав мага учит внимательности к себе и своему окружению, учит уходить от опасных для жизни ситуаций и уверенно чувствовать себя в простых.

Первый Legacy 500 в Великобритании

Управляющая компания Centreline Air Charter приступает к эксплуатации первого зарегистрированного в Великобритании самолета Embraer Legacy 500, сообщает CorporateJetInvestor. Новый бизнес-джет G-HARG будет вписан в АОС дочерней Bristol Flying Center. Как комментируют в Centreline Air Charter, несмотря на то, что самолет приобретен частным клиентом, при согласовании с владельцем с конца апреля он будет доступен для выполнения чартеров.

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.



Jet Aviation получила сильный рынок

Компания Jet Aviation St. Louis, дочернее предприятие Jet Aviation, сообщает о получении одобрения авиационных властей Мексики (Mexican Directorate General of Civil Aeronautics) на обслуживание бизнес-джетов, зарегистрированных в стране. Сейчас Мексика занимает четвертое место в мире по количеству бизнес-джетов и частных турбовинтовых самолетов. По состоянию на 1 марта 2016 года в стране под национальными префиксам «ХА», «ХВ» и «ХС» эксплуатировалось 1305 воздушных судов.

Jet Aviation St. Louis вышла на рынок в 1997 году, в качестве компании по переоборудованию бизнес-джетов, а первым оборудованным самолетом стал Challenger 601. В настоящее время Jet Aviation St. Louis предоставляет полный спектр услуг по техническому обслуживанию бизнес-джетов, разработке и установке интерьеров. Компания является авторизованным сервисным центром Bombardier, Embraer, Gulfstream, Textron Aviation (Hawker), Dassault Falcon, а также GE, Rolls-Royce и Honeywell и имеет 21 сертификат от авиационных властей различных стран. В компании работают около 1000 человек.

Ранее, Jet Aviation St. Louis сообщила и о получении одобрения на работы по ТОиР воздушных судов, выданного авиационными властями Каймановых островов (Cayman Islands Civil Aviation Authority). Это позволит Jet Aviation обслуживать бизнес-джеты популярного регистра на собственной технической базе в St. Louis Downtown Airport. В прошедшие три года аналогичные одобрения были получены от авиационных властей Арабы, ЮАР и European Aviation Safety Agency (EASA).

Daher представил новый самолет

Французский производитель Daher 5 апреля рассекретил свой новый одномоторный турбовинтовой самолет. ТВМ 930 стал вторым воздушным судном в семействе моделей ТВМ, которое французская компания будет развивать на ближайшие годы. Это расширенная версия предшественника ТВМ 900, выпуск которого будет продолжен как базовой модели.

Выступая на презентации, старший вице-президент Daher по деловым самолетам Николас Шаббер сказал: «Вчера мы были производителем одного продукта, теперь у нас есть семейство самолетов».

В отличие от базовой модели 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.

Также в самолете предусмотрен режим аварийного снижения в режиме автопилота. В случае разгерметизации кабины и отсутствии действий пилота самолет в автоматическом режиме выводится на безопасную высоту 15000 футов. Кроме этого, голосовые сигналы получили новые звуковые тона, которые уведомляют о сваливании, превышении скорости, положении шасси и использовании кислородного оборудования.

ТВМ 930 оценивается в \$4,1 млн., что на \$300 тысяч больше, чем стоит базовый ТВМ 900. Самолет получил сертификат в Европе и США в марте, а первая машина передана владельцу 8 апреля.

Компания признает, что новая модель будет напрямую конкурировать с ТВМ 900. Текущие данные по заказам подтверждают это – из 35 заказанных самолетов большинство приходится на ТВМ 930. Но, по мнению производителя, это не является проблемой, так как достаточно много клиентов, которые удовлетворены ТВМ 900 и которые не хотят дополнительно платить.

Daher планирует поставить в 2016 году более 50 самолетов.



Avies лишился АОС

Департамент авиации Эстонии с 1 апреля 2016 года приостановил сертификат (АОС) объявленной банкротом компании Avies AS. В связи с этим перевозчик не может предлагать своим клиентам услуги до тех пор, пока не устранит недостатки, ставшие причиной приостановки лицензии, сообщает LETA/BNS.

«В ходе надзора департамент авиации выявил, что AS Avies оказалось неспособно частично выполнить введенные в регуляциях требования, в соответствии с которыми должно быть обеспечено соответствие стандартам безопасности полетов», — отметил департамент.

«По этой причине с пятницы, 1 апреля, сертификат авиакомпании AS Avies приостановлен на шесть месяцев, либо до устранения причин, по которым лицензия была приостановлена. На время приостановки лицензии AS Avies не разрешено действовать как авиапредприятию, то есть, оказывать услуги авиоперевозок. На время приостановки у AS Avies есть возможность провести реструктуризацию и повысить эффективность своей работы, а также устранить выявленные недостатки», — добавил департамент.

В июне 2015 года Харьбюский уездный суд объявил авиакомпанию Avies AS банкротом и назначил банкротным управляющим Вели Краава.

Шведские компании Swedewings AB и Bromma Air Maintenance AB потребовали объявить эстонскую авиакомпанию Avies AS банкротом. «Речь идет о разногласиях и мелких кредиторах, мы пытались прийти к соглашению, но не смогли, так что они внезапно воспользовались этим приемом. Мы действительно сделали все от нас зависящее, чтобы решить эту ситуацию», — сказал BNS в начале мая 2015 года глава компании Avies Аллан Солль.

В начале марта 2015 года шведский департамент транспорта разорвал три заключенных с Avies договора и не стал заключать новые. Авиакомпания обвиняется в отмене рейсов, опозданиях и неоправданной непунктуальности. Кроме того, в конце 2014 года Avies уволила два десятка пилотов, которые обратились в суд с требованием о выплате зарплаты за несколько месяцев.

Парк оператора состоит из самолетов Bombardier Learjet 31A/55C/60/, BAe Jetstream 31, BAe Jetstream 32, Hawker Beechcraft 750 и Let L-410 Turbolet.

Авиакомпания Avies также обслуживает линии Таллинн-Курессааре, Таллинн-Кярдла и Таллинн-Стокгольм (Арланда) на регулярной основе.

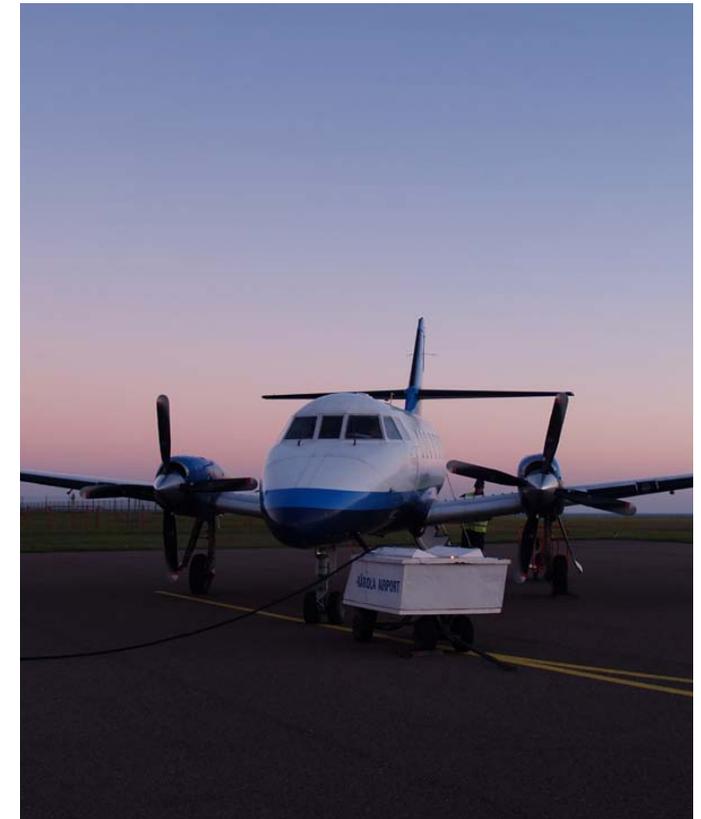
На первом же собрании кредиторов 15 июля прошлого года было решено не ликвидировать фирму. В Avies считают решение департамент авиации о приостановке лицензии фирмы несправедливым, поскольку неделю назад предприятие представило департаменту доказательства соответствия стандартам безопасности полетов. По этой причине Avies собирается оспорить решение департамент.

«Мы проделали очень большую работу для того, чтобы доказать жизнеспособность и безопасность нашей программы действий, а также направили департаменту соответствующую программу. Сотрудничество было успешным. Поэтому принятое в пятницу департаментом решение для нас стало неожиданным и неприятным», — сказал в интервью BNS председатель правления Avies Аллан Солль.

Солль упрекнул департамент в том, что фирма неделю назад представила ведомству свидетельства безопасности ее систем, однако департамент не от-

ветил и никак не отреагировал на письмо, а только посредством СМИ объявил о приостановке лицензии авиафирмы.

«Это решение тем более печально, что наша популярность на линиях к островам Сааремаа и Хийумаа за последнее время только выросла. Клиенты летают нашими рейсами и доверие к нам высокое», — отметил Солль, подчеркнув, что сейчас фирма консультируется с юристами о том, нужно ли вообще и если да, то как оспорить решение департамент авиации.



Falcon 8X отправляется в международное турне

Компания Dassault Falcon отправила в большее международное турне свой новый бизнес-джет Falcon 8X. Как комментируют в компании, это последняя «маркетинговая тренировка» перед началом поставок летом этого года. До конца апреля демонстратор F-WWQC с полностью оборудованным салоном выполнит 65 перелетов по всему миру, преодолев суммарное расстояние в 55000 морских миль.

Тур начался с визитов в несколько европейских стран. 4 апреля самолет пересек Атлантический океан и приземлился в нью-йоркском Teterboro Airport. Далее джет совершил беспосадочный перелет в Абу-Даби, прежде

чем отправиться еще дальше на восток в Шанхай для участия в выставке ABACE-2016. По окончании салона 8X пролетит по всей Юго-Восточной Азии и снова отправится на запад: без остановок из Сингапура в Лондон. Во второй половине апреля «восьмерка» вновь пересечет Атлантику для презентаций в Южной Америке и испытаний в высокогорных аэропортах Колорадо. Домой 8X возвратится в последних числах апреля.

Будучи производным от Falcon 7X, 19-местный бизнес-джет получил удлиненный на 1 м, 13-метровый салон и дальность, увеличенную на 925 км

— 11945 км. Таким образом, он стал самым длинным и дальнобойным бизнес-джетом французского производителя. Программа 8X была представлена на салоне деловой авиации EBACE-2014 в Женеве в мае 2014 года, вскоре после анонса программы двухдвигательного Falcon 5X. Бизнес-джет оснащается усовершенствованной версией двигателей Pratt и Whitney Canada PW307D (тяга на 5% больше по сравнению с PW307A у Falcon 7X). 8X будет оснащен переработанным сверхэффективным крылом от Falcon 7X. Конструкция крыла была модернизирована, чтобы свести к минимуму общее сопротивление самолета на крейсерской скорости и снизить вес на 600 фунтов. Также крыло получит оптимизированный профиль и законцовки. Эти улучшения значительно увеличат подъемную силу, и соответственно улучшат аэродинамическое качество самолета. Также самолет станет менее стабильным, и это хорошо для аэродинамики, так как горизонтальный стабилизатор с меньшим углом установки также является источником сопротивления. Однако относительная нестабильность легко компенсируется компьютерной системой управления.

Ожидается, что 8X будет способен взлетать и приземляться на ВПП длиной 6000 футов (1829 м) и иметь посадочную скорость 106 узлов/197 км/час (у Falcon 7X — 104 узла). Как Falcon 7X, новый самолет способен выполнять крутые заходы с углом до 6 градусов, что позволит ему приземляться в сложных аэропортах.

Между тем, серийное производство и работы по технической поддержке наращивают обороты. Недавно начата окончательная сборка в Бордо-Мериньяк Falcon 8X S/N 21, а шесть серийных самолетов уже находятся в центре комплектации в Литл-Рок.



SW Business Aviation готов к Формуле 1

SW Business Aviation (Silk Way Business Aviation) полностью готов к проведению первого в истории Azerbaijani этапа Формулы 1 – Гран При Европы, который пройдет 19 июня. Как рассказали BizavNews в компании, пока еще рано говорить о количестве бизнес-джетов и чартеров, которые посетят в это время столичный аэропорт, однако уже сейчас SW Business Aviation приняла решение увеличить численность персонала в дни прилета и вылета самолетов, усилив компанию квалифицированными специалистами из других регионов.

«Количество парковочных мест у нас достаточно для удовлетворения всех заявок на прилет. В случае возникновения ситуации с нехваткой собственных стоянок будет задействован перрон аэропорта. Мы рассчитываем, что заявки на слоты начнут активно поступать в мае текущего года, но лучше все же это сделать заблаговременно», - сообщают в компании.

В настоящее время SW Business Aviation является одним из крупнейших операторов бизнес-авиации в Каспийском регионе. Компания эксплуатирует почти всю линейку самолетов Gulfstream, среди которых модели G650, G550, G450, G200 и G280. В воздушном парке перевозчика также имеется двадцатиместный ATR 42-500 в VIP-компоновке. Кстати, салоны всех бизнес-джетов компании выполнены по индивидуальным дизайнерским проектам. Компания базируется в Международном аэропорту им. Гейдара Алиева. Компания была основана в 2007 году, но, несмотря на «юный» возраст, быстро и успешно развивается. Являясь членом ЕВАА (Европейской ассоциации бизнес-авиации), компания гарантирует соответствие воздушного флота всем международным стандартам. Сейчас в компании работает около 100 человек.

Кроме этого, компания является эксклюзивным агентом (FBO) для чартерных рейсов и рейсов деловой

авиации в Азербайджане. В Баку для пассажиров бизнес-джетов в 2012 году открылся роскошный терминал деловой авиации. Собственная инфраструктура включает в себя также перрон на тридцать воздушных судов различных типов, современное наземное оборудование и ангар для технического обслуживания самолетов. Компания также представлена в международных аэропортах городов Гянджи, Нахичевани, Ленкорани, Закатал и Габалы.

Гран При Европы автомобильных гонок Формулы 1 не первое крупное международное мероприятие, на котором отработала SW Business Aviation. В июле прошлого года на SW Business Aviation легла основная нагрузка по обслуживанию рейсов деловой авиации первых в истории Европейских Игр, которые проходили в столице Азербайджана с 12 по 28 июня 2015 года. А уже в 2017 году в Баку состоится IV Исламские игры солидарности.



Фото: Дмитрий Петрченко

Авиация как искусство

В мартовском выпуске Top Flight была опубликована премьерная иллюстрация нового уникального арт-проекта от компании Jet24 – «Авиация как искусство». Мы решили спросить автора работ – итальянского художника, дизайнера и коллекционера Массимилиано Робино, которого коллеги по праву назвали «поэтом от индустрии», об эстетических канонах и художественном методе, а также о личном видении прайвेट-джета как арт-объекта.

Вы известны не только как художник, но

и сами коллекционируете искусство. Что является для Вас самым важным и в первой, и во второй ипостаси?

Самое важное для меня – это стиль. Эстетическое начало в произведении искусства. Для меня именно это определяет его ценность. Например, я не приемлю политически окрашенного искусства, потому что считаю его сделанным «на потребу дня». Вместе с контекстом оно теряет и актуальность, перестает быть модным.

Какое искусство Вы предпочитаете покупать и какие советы можете дать тем людям, которые хотят заняться коллекционированием?

Есть два пути, по которым может пойти начинающий коллекционер. Первый – это нанять куратора, который будет давать советы по формированию коллекции. Второй – собирать коллекцию самостоятельно. Это сопряжено с большим риском, потому что ты никогда не знаешь до конца, что именно вот этот художник-современник завтра станет легендой. Но этот путь намного интереснее, потому что он более личный. Здесь главное – «кожей чувствовать», что это твой художник. Собирайте современное искусство, это огромное удовольствие.

Я могу назвать несколько имен из своей коллекции. Это Маурицио Каррьеро, Антонио Саммартано, Давидэ Нидо, J&Peg, они достаточно известные художники, с некоторыми из них меня связывают дружба и работа. Еще я собираю художников, неизвестных широкой публике. Это такой адреналин!

В Вашей коллекции есть произведения русских художников? И в целом, творчество кого из наших соотечественников Вам наиболее интересно?

К сожалению, российских художников в коллекции у меня пока нет. Мне очень нравится то, что делает Эрик Булатов. Прежде чем начать работать, он расчерчивает плоскость. Я тоже так делаю. Для меня также, как и для него, важна геометрическая основа, структура, которая определяет всю композицию.



продолжение ►

Эта любовь к структуре мотивировала Ваш интерес к изображению различной техники, как части индустриального мира?

Одна из причин, почему я решил начать такой важный для меня проект, - это дань уважения великой итальянской автомобильной индустрии прошлого столетия. Мне показалось интересным изобразить и переосмыслить то, что создал человеческий гений в 20 веке. Для меня это разговор скорее об истории развития человека.

Вы создали масштабную серию рисунков автомобилей, от самых классических моделей до последних суперкаров, вызвавшую большой интерес как в Европе, так и в России. Можно ли считать это началом некоего тренда в современном искусстве? Какие планы у Вас возникли в развитие данных идей?

А почему бы и нет? Это мое новое восприятие современного мира. Моим главным желанием было передать идею человека, показав большие проектные работы в индустрии послевоенного периода, которые повлияли на всю нашу жизнь, и продолжают влиять. Я начал с классических моделей, так как, чтобы рассказать историю, ее надо начинать рассказывать с самого начала. Вообще очень люблю этот период – 50–60е и немного 70е годы прошлого века. Это наше итальянское послевоенное Возрождение, особенно в промышленной сфере, которая повлияла на все аспекты жизни итальянцев. Затем я перешел к современным машинам, и меня заворожил этот микс супертехнологий и аэродинамики, и, что могло быть естественней и логичней, чем переход к созданию джетов? Я предварительно погрузился в историю авиации и нашел удивительные модели 30х – 40х гг.



Этот новый виток сразу уловил мой хороший друг Павел Захаров, глава компании Jet24, а также большой поклонник Италии. Как профессионал деловой авиации, он не только дал мне ряд очень важных советов, но и оценил актуальность, а также эксклюзивность моих работ, которую они несут. Будучи единственными в своем роде, они способны стать настоящим подарком для всех ценителей, и, конечно же, обладателей бизнес-джетов, объектом для коллекционирования, хотя все начиналось, как и в случае с автомобилями, как совершенно личная история. Здесь я также предполагаю абсолютно индивидуальный подход, начиная с сюжета и заканчи-

вая материалами, которые будут использоваться для оформления авторских подарков. Очень элегантное и изысканное решение, на мой взгляд.

Что тогда для Вас как художника прайвेट-джет?

Я нахожу бизнес-джеты элегантными и соблазнительными, их можно сравнить с прекрасной женщиной! Меня также всегда восхищали интерьеры

продолжение ►

частных самолетов – в условиях дефицита пространства рождаются гениальные решения. Мечтаю о создании новой художественной концепции именно для интерьера джетов, где пространство ограничено – для меня это своего рода вызов!

Что же Вы чувствуете, стоя перед белым холстом?

Поначалу боязнь «белого холста» присутствует у каждого художника. Но, когда появляется опыт, то эта проблема уходит. Если ты нашел свой метод, то с помощью него сможешь решить любые задачи. Конечно, страх «белого холста» будет присутствовать всегда, если художнику нечего сказать. Это то же самое, как если бы писатель захотел написать роман, но у него нет истории, которую бы он хотел поведать.

Вы много путешествуете. Помогает ли Вам это черпать вдохновение, найти историю? Или источником для Вас служит что-то иное?

Безусловно, путешествия – замечательный источник вдохновения. Жизнь, полная передвижений – это то, что помогает находить новые формы, цвета, идеи.

Я черпаю свое вдохновение в местах, связанных с моим детством, куда постоянно возвращаюсь. Мой отец родом из Сицилии, и я, несмотря на то, что родился в Милане, считаю своей родиной именно Сицилию. Это поистине мистический регион Италии, с богатой историей, с необыкновенными ароматами, звуками, буйством красок. Он вливает в меня жизненную энергию, побуждает к творчеству. Это как заново стать ребенком! Я вспоминаю те моменты, когда мы с моим отцом путешествовали по Сицилии, а он мне рассказывал историю происхождения

острова циклопов. Места и люди, которые их населяют, создают предпосылки для новых сюжетов, новых историй. Но должно пройти какое-то время, прежде чем мысль обретет свою форму.

Я всегда считал, что, если бы мы все думали, что наша жизнь – это большое путешествие, мы жили бы в гораздо лучшем мире.

Мне кажется, только что Вы сформулировали прекрасный универсальный рецепт успеха, который поможет не только в искусстве, но в самых разных сферах жизни. Спасибо!

Биография

Массимилиано Робино, итальянский современный художник и дизайнер, родился в Милане в 1973 году, где учился в Академии изящных искусств Брера по классу живописи.

Выставлялся во многих галереях и музеях в Италии и по всему миру. Его работы находятся в частных и государственных коллекциях таких стран как Россия, Италия, Бельгия, Германия, США, ОАЭ, Франция. Благодаря своему опыту, Робино представил новаторские художественные решения в живописи и дизайне, переходя от концептуальной живописи к изображению, иллюстрации, рисунку. Сотрудничает с галереями современного искусства, а также с известными итальянскими и российскими дизайнерами и архитекторами. Помимо изобразительного искусства и многочисленных проектов в сфере дизайна, театральной сценографии, занимается созданием изображений для концептуальной одежды, а также предметов интерьера.

Участвовал более, чем в 70 выставках, в том числе в 54-й Венецианской Биеннале, 5-й Московской биеннале, 5-я Биеннале современного искусства в Ферраре, в различных фестивалях современного искусства в Европе и США. Помимо публикации серии «Авиация как искусство» в рамках совместного проекта с компанией Jet24 на страницах журнала Top Flight, Робино стал официальным иллюстратором нового каталога Planet Jet Guide.



Новый проект Михаила Титова

Сегодня в гостях у BizavWeek, пожалуй, самый ожидаемый гость - Михаил Юрьевич Титов, который расскажет о своем новом проекте.

Михаил, мы привыкли к Вашей активной работе не только на рынке, но и на нашем медийном пространстве. Последние месяцы Вы как бы исчезли «из эфира». Расскажите, пожалуйста о последних новостях, связанных с Вашей персоной. Аудитория жаждет новостей.

Да, действительно. В моей жизни, в той ее части, которая связана с трудовой деятельностью произош-

ли большие изменения. Вероятно, Вы помните, что я долгое время возглавлял авиакомпанию «РусДжет». Созданная с нуля в 2006 году Авиакомпания «РусДжет» стала по сути девелоперским проектом. Шестикратный лауреат национальной премии в области гражданской авиации «Крылья России» в номинации «Авиакомпания года – оператор деловой авиации», авиакомпания «РусДжет» сменила акционеров в августе 2015. Соответственно поменялся и Генеральный директор. Новым Генеральным директором стал глубоко уважаемый мной Кулешов Александр Анатольевич.

А что касается компании «РусАэро»?



Ну, компания «РусАэро» это практически мой дом родной. Я посвятил компании более 20 лет своей жизни, из которых более половины являлся генеральным директором. И это, наверное, было лучшее время и не напрасно потраченное. Всем замечательным коллективом нам удалось построить уникальную компанию – несомненного лидера в области «организации наземного обслуживания» в России. Вокруг «РусАэро» было создано большое количество инфраструктурных проектов, связанных с бизнес-авиацией.

И все же Вы покинули компанию?

Знаете, какое-то время назад я не хотел вообще комментировать это событие, но поскольку стали появляться всевозможные слухи и домыслы, думаю, что надо объясниться. Да, действительно, я более не являюсь Генеральным директором компании. Решение это было принято мной совместно с акционерами компании и топ-менеджментом. Речь идет о совершенно понятных вещах. Всякий бизнес, как и организм требует «молодую кровь». Совершенно очевидно, что со временем у многолетнего руководителя компании «замыливается» взгляд. Многолетний «семейный» подход не всегда является залогом успеха. Остались в прошлом «идеологические» схватки с конкурентами. Настало время кропотливого развития производства на базе современных информационных технологий, время нового поколения, время технократов. Это тот случай, когда приоритеты дальнейшего развития компании выше личных амбиций. Таким образом, мы приняли решение о необходимости смены Генерального директора. Новым Генеральным директором стал замести-

продолжение ►

тель по производству – Трофимов Сергей. Это как раз с одной стороны подчеркивает преемственность, а с другой говорит о приоритете развития именно производства. Ну а то, что касается меня, то я в душе «Русэровец» навсегда. Это было здорово!

И это сподвигло Вас искать новые рынки применения Ваших знаний и огромного практического опыта работы рынке?

Прежде всего я немного отдохнул с выключенным телефоном. Это было удивительное чувство. Я шучу, конечно. А если серьезно, то не легко сразу взять и «выпрыгнуть» из нашей авиационной суеты. Определяя новое для себя поле деятельности, я пытался избежать направлений, связанных с ведением какой-либо оперативной и производственной работы. Вы сформулировали абсолютно правильный вопрос, поскольку основой моего нового проекта станет как раз тот огромный и уникальный опыт, приобретенный за более чем 20-летие в российской бизнес-авиации, ну и собственно мое честное имя. В апреле месяце начнет функционировать компания «Системы Бизнес Авиации», основным бизнесом которой будет высококвалифицированный профильный консалтинг.

Расскажите, пожалуйста о проекте «Системы Бизнес Авиации» подробнее. Портфолио предоставляемых услуг и аудитория. Основные отличия от подобных продуктов на рынке.

Достаточно подробно о предоставляемых услугах можно узнать на сайте компании. В конце интервью есть баннер. И все же я прокомментирую отдельные позиции. Консалтинг, как бизнес пока не нашел в нашей стране своего достойного места. А в области бизнес-авиации привлекается крайне редко. А напрасно.

Мы часто предпочитаем совет знакомого квалифицированной консультации или полностью доверяемся своему сотруднику, отвечающему в компании за самолет. А это не всегда правильно. Ведь бюджет содержания самолета в зависимости от типа может достигать нескольких миллионов долларов в год.

Поэтому, первая группа наших клиентов, это конечно собственники самолетов.

Вот лишь некоторые тезисы для них.

1. Расходы на содержание могут быть практически гарантировано снижены при выполнении ряда иногда совсем простых рекомендаций, не говоря уже о случаях «нечистоплотности» отдельных операторов и правильного подбора поставщиков услуг и тарифов;
2. Правильно построенная структура управления самолетом сама по себе может минимизировать риски, связанные с вероятными нарушениями (например, таможенных правил), которые могут обернуться и значительными финансовыми и (или) имиджевыми потерями;
3. Импорт самолета в Россию, при соблюдении согласованной схемы эксплуатации в России, поможет избежать санкции;
4. Использование импортированного самолета в интересах компании позволит зачитывать входящий НДС и относить расходы по полетам на снижающие налогооблагаемую базу;
5. Оператор самолета – это не просто «хороший парень», а четко выстроенная система безопасности полетов в первую очередь и система рачительного отношения к расходам владельца.

Ответы на эти вопросы, казалось бы, могут быть односложными. Но это не так. Расход в несколько

миллионов долларов иногда соответствует по размерам инвестициям в какой-либо новый проект. При этом пишутся бизнес-планы, проводятся советы директоров, привлекаются «брендовые» консалтинговые компании. А расходование тех же средств на содержание самолета почему-то, как правило, происходит в упрощенном режиме. Счет – оплата, счет – оплата. Моя задача стать «семейным доктором» по бизнес-авиации. Иногда беседа за чашкой чая позволит понять, как перестроить структуру управления самолетом самым оптимальным образом и сэкономить при этом сотни тысяч долларов в год без ущерба для безопасности полетов. При этом, к работе в каждом конкретном случае будут привлекаться лучшие специалисты, как российские, так и иностранные. Принципиально важным являются взаимоотношения с клиентом, построенные на принципе оплаты услуг в счет «сэкономленного» по результатам работы.

Другая потенциальная группа клиентов «Систем Бизнес Авиации» это собственно сам бизнес. Это в первую очередь зарубежные или отечественные инвесторы, выходящие на российский рынок бизнес-авиации со своей продукцией, или услугами, или новыми проектами.

Как это не парадоксально, но на растущий еще до недавнего времени дикими темпами отечественный рынок бизнес-авиации до сих пор не пришли крупные иностранные инвесторы. Крупнейшие европейские операторы, работающие на российском рынке, открывают в лучшем случае представительства. Ни совместных авиакомпаний, ни инфраструктур... Основная причина – это традиционно риски, свя-

продолжение 

занные с работой в России. Надеюсь, нам удастся своим профессионализмом убедить западных коллег на инвестиции в нашу экономику. Мы планируем работать с нашими клиентами на всех этапах, начиная от поиска потенциального партнера и участия в переговорах, представлении интересов и заканчивая непосредственно сделкой. Будем рады помочь и отечественным инвесторам с выбором проекта. Кто знает, ведь сегодня в российской бизнес-авиации лишь несколько профессиональных и капиталоемких проектов.

Ну и конечно мы не будем отказываться и от другой профильной работы. Повторюсь, я думаю, что сегодня компания «Системы Бизнес Авиации» – это команда наиболее профессиональных консультантов в России.

Спасибо Михаил. Если можно, несколько общих вопросов о состоянии рынка в России сегодня. Многие наши спикеры довольно сдержано, но все-таки без особой паники, говорят о том, что кризис на отечественном рынке деловой авиации еще далеко не пройден.

Да, конечно. Кризис далеко не пройден. В нашей бизнес-авиации есть одна специфическая особенность. Она заключается в том, что кризис в нашей отрасли наступает со значительным запаздыванием от кризиса в экономике в целом. Из-за этого падение нашей статистики так же идет с запаздыванием. Но снижение конечно есть. И если за 2014 год падение не было очень значительным, то в 2015 падение количества полетов составило, я думаю, 25-30% по сравнению с 2014. Но отрасль жива, она адаптируется, реорганизуется и конечно выживет. Будем считать это подготовкой к следующему прыжку.

А скажется ли каким-то образом кризис на изменении структуры используемого сегодня воздушного флота?

Это произойдет несомненно рано или поздно. Вы правильно подметили нашу специфику. И парадокс в том, что Глобал Экспрессов на нашем рынке в десятки раз больше, чем Пилатусов или Караванов. Это перекосяк, болезнь роста, подтверждение отсутствия среднего класса. Но он рождается и я абсолютно уверен, что расти мы теперь будем более легкими самолетами и в больших количествах. А кризис тому поможет.

Вспоминая о «РусДжете». Менеджмент воздушных судов сейчас предлагается, практически каждым крупным игроком. Какова ситуация в России, научились ли мы действительно «правильно и эффективно» управлять самолетом владельца. Или все-таки есть чему поучиться у западных коллег?

Прежде всего, давайте определимся о чем мы говорим.

Ввезенными в РФ самолетами, которые зарегистрированы в РФ или за рубежом, но в рамках соглашения 83 BIS может управлять только российская авиакомпания. Коммерческая авиакомпания, если владелец планирует продавать самолет в чартеры и авиакомпания АОН, если самолет эксплуатируется на безвозмездной основе.

Самолеты же, аффилированные с российскими собственниками, но не ввезенные (не импортированные) в Россию управляются иностранными операторами по тому же принципу, что и в России. Авиакомпании

с АОС – для самолетов коммерческой регистрацией, и операторы с сертификатами IS-BAO – для самолетов частной регистрации.

Требования для получения свидетельства АОН в России, как и сертификата IS-BAO значительно более простые, чем для коммерческого свидетельства эксплуатанта.

Теперь, отвечая на Ваш вопрос мы видим, что область конкуренции наших специалистов и их западных коллег, это как правило деятельность иностранного оператора по управлению иностранным (не импортированным) самолетом клиента.

И вот тут я вынужден сказать, что, к сожалению, на нашем рынке работает значительное количество проходимцев. Менеджеры или представители, поработавшие немного в иностранных компаниях-операторах, создают «своих» операторов и переманивают российских клиентов в первую очередь обещая дешевизну и ссылаясь на старое партнерство. Удивительно, но часто это срабатывает. Я уже говорил выше: «Оператор самолета – это не просто «хороший парень», а четко выстроенная система безопасности полетов в первую очередь и система рачительного отношения к расходам владельца». Так что следует быть внимательными. Ну и немного позитива. Есть на рынке и наши замечательные операторы, которых клиенту-то конечно порекомендуем. Ну а то, что касается наших авиакомпаний бизнес-авиации, то их совсем не много. А наши требования к авиакомпаниям настолько высоки, что, по моему мнению, с точки зрения безопасности вопросов точно нет, а вот удобство для клиента... Например мы строжайше со-

продолжение 

блюдаем рабочее время, так что иногда на протяженном рейсе в маленькой пассажирской кабине бизнес-джета с пассажирами вместе отдыхает резервный экипаж.

Михаил, а на сколько тяжело было работать авиакомпании бизнес-авиации на отечественном рынке в последние годы, и с чем это связано.

Я уже привел один пример выше. Но основные проблемы чисто российские, как и везде. Неимоверное количество проверяющих инстанций, а это не только дополнительные прямые расходы на всякого рода сертификации, но и дополнительный персонал, который должен их «обслуживать». Наши ФАПы требуют в десятки раз большее количество персонала, а на западе почти все можно делать на аутсорсинге.



Затраты на медицину просто умопомрачительные. И так далее. С точки зрения квалификации персонала мы сильны, а с точки зрения организационной структуры, конкурировать с западными коллегами мы не можем. Наши затраты в разы выше.

Какие надежды Вы возлагаете на позитивные изменения в нашей отрасли?

В первую очередь я надеюсь на снижение административной нагрузки на компании в рамках общей работы по стимулированию бизнеса в России. Во-вторых, я надеюсь на приведение наших ФАПов в соответствие с требованиями к соответствующим документам на западе, что даст возможность достойно конкурировать. Очень хотелось бы получить дальнейшую либерализацию таможенного законодательства. Должно быть так, чтобы импортировать в Россию самолет и эксплуатировать его в российской авиакомпании выгодно и безопасно. И вера в это есть. Вспомните, что творилось с получениями разрешений на полет в РФ. И сейчас мы про это уже забыли. И еще определенные надежды я связываю с Объединенной Ассоциацией Деловой Авиации России, членом правления которой я являюсь. Именно работа ОНАДА в последние годы помогает обозначить не только совместные проблемы, но и найти пути их решения.

Спасибо Михаил, желаю удачи на новом поприще, надеюсь мы еще не раз встретимся на наших страницах.

Благодарю вас! Кстати Ваше издание один из ярких и положительных примеров медийной структуры в российской бизнес-авиации. Всегда с удовольствием знакомлюсь с новостями.



**Системы
Бизнес Авиации**

www.bizavsystems.ru

Самолет недели

Оператор: ***Silk Way Business Aviation***

Тип: ***Gulfstream G450***

Год выпуска: **2006 г.**

Место съемки: ***апрель 2016, Baku - Bina / Heydar Aliyev International (GYD / UBBB)***



Фото: Дмитрий Петроченко