



Всю минувшую неделю мы были в предвкушении вертолетной выставки HeliRussia-2016. Но увы, тот лоск, который был присущ прежним мероприятиям, бесследно исчез. Деловая активность улетучилась, а общий настрой участников далек от оптимизма. Если бы не десант западных вертолетостроителей, которые несмотря на непростой экономический и политический фон, все же привезли свою технику, впечатления были бы еще более удручающими.

Жаль, но в вертолетной отрасли происходят явные и, самое обидное, далеко не позитивные процессы, которые с одной стороны можно объяснить недостаточно комфортными условиями для бизнеса в настоящее время, а с другой – нежеланием отечественных производителей включаться в маркетинговую гонку. Сложилось впечатление, что российские топ-менеджеры прибыли на выставку «торговать собственными лицами», а не решать реальные задачи, которые на них возложены. Скучная экспозиция и сплошные «протоколы о намерениях» – вот яркая иллюстрация их работы.

А на следующей неделе наше внимание переключится на Женеву, где стартует EBACE-2016. Будем надеяться, что эта выставка во многом определит будущие тренды в отрасли. В текущем году нас ожидает достаточно интересная деловая часть. Поговорим о безопасности, партнерстве, сделаем интервью с ведущими аналитиками. Обещаем большой разносторонний материал. До встречи в Женеве!!!



Вторичный рынок затаривается

Основными мировыми тенденциями во всех сегментах рынка при сравнении марта 2016 года с мартом 2015 года стали рост запасов и снижение цены предложения

стр. 24



Дом, где рождается джет

Comlux America - это «город в городе». Именно так можно назвать владения компании, где помимо стильного офисного здания, расположены ангары и мастерские

стр. 26



«Меридиан» открывает окно в Европу

Ведущий российский бизнес-оператор «Меридиан» в этом году впервые попробует свои силы в качестве экспонента женевской выставки EBACE. Компания идет в Европу с солидным багажом знаний, умений и навыков

стр. 29



Знакомьтесь – SD FlightLogs

Эксклюзивная система электронных бортовых журналов SD FlightLogs от Satcom Direct является первой сетевой системой ввода и управления данными бортовых журналов

стр. 31

Gulfstream G650



Во «Внуково-3» отчитались за первый квартал

В первом квартале текущего года ЦБА «Внуково-3» (оператором по организации наземного обслуживания для рейсов бизнес-авиации в аэропорту Внуково является компания VIPPORT) обслужил 3525 рейсов и 22303 пассажиров. В аналогичном периоде прошлого года (январь-март) было выполнено 3779 рейсов и обслужено 23307 пассажиров. На долю иностранных компаний пришлось 2625 рейсов, на российские – 900 рейсов. Всего же с начала года (за четыре месяца) компания обслужила 5247 рейсов и 33037 пассажиров. Об этом BizavNews сообщили в ЦБА «Внуково-3».

В 2015 году ЦБА «Внуково-3» обслужил 17015 рейсов и 110258 пассажиров. Самым активным месяцем года стал июнь, когда было обслужено 1718 рейсов и 11529 пассажиров, а самым «скромным» - февраль (1139 и 6652 соответственно). Годом ранее «Внуково-3» обслужил 19877 рейсов и 128370 пассажиров. За последние

10 лет именно 2014 год стал рекордным по трафику и количеству пассажиров, а самым «скромным» - 2005 год с 7352 рейсами и 37035 пассажирами.

Напомним, что компания VIPPORT работает на рынке с декабря 2004 года и является оператором по организации наземного обслуживания для рейсов бизнес-авиации в аэропорту Внуково. ЗАО «ВИППОРТ» осуществляет свою деятельность в соответствии с действующим сертификатом. Сотрудники, задействованные в производственном процессе, владеют английским языком (многие владеют и другими языками), обучены и имеют действующие сертификаты государственного образца. VIPPORT имеет договорные отношения со всеми службами аэропорта Внуково, ГТК «России» и может организовывать наземное обслуживание как во Внуково-1 и Внуково-3, так и во Внуково-2 – правительственном терминале.



Фото: Дмитрий Петроченко



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

SITA: LEDJPXH; AFTN: ULLLPJPHX
E-mail: ops@jetport.ru, www.jetport.ru

Поступательное развитие

К концу 2016 года компания «А-Групп» планирует ввести в эксплуатацию новый, третий по счету в Шереметьево, ангар площадью 6100 кв.м. Об этом BizavNews сообщили в компании.

Согласно проектной документации, ангар вместит в себя до восьми воздушных судов класса mid-size и будет оборудован современными системами вентиляции и кондиционирования, обеспечивающих комфортные условия для работы и хранения воздушных судов. В ангаре предусмотрены складские помещения для временного хранения имущества воздушных судов, а также помещения для служб и представительств авиакомпаний. В помещениях комплекса также предусматривается размещение дополнительного оборудования для обслуживания самолетов и вертолетов.

«Введение в эксплуатацию нового ангара объединит инфраструктурный комплекс по обслуживанию рейсов деловой авиации в Шереметьево. Теперь в шаговой доступности будут расположены «Терминал А» для внутренних и международных рейсов с парковкой для посадки и высадки пассажиров, ангар для

всесезонного хранения и обслуживания самолетов и вертолетов, перрон и вертолетная площадка. Инфраструктурный комплекс имеет удобный выход к ВПП, что обеспечивает минимальное время, затрачиваемое на руление воздушных судов», - прокомментировали BizavNews в компании.

Компания «А-Групп» была основана в 2006 году с целью создания центров деловой авиации в международных аэропортах Шереметьево и Пулково и к настоящему моменту представляет собой комплексную инфраструктуру деловой авиации в двух столицах, Москве – аэропорт Шереметьево и в Санкт-Петербурге – аэропорт Пулково. «А-Групп» – это терминалы деловой авиации, ангарные комплексы, собственная инфраструктура для обеспечения наземного обслуживания.

Компания «А-Групп» предлагает своим клиентам высочайший уровень сервиса и профессиональный индивидуальный подход. Приоритеты компании «А-Групп» – это безопасность, конфиденциальность и комфорт.



FBO SHEREMETYEVO
FBO PULKOVO

ПОЛНЫЙ КОМПЛЕКС УСЛУГ

ЕДИНЫЙ ЦЕНТР ПРОДАЖ

+7 (495) 981 38 26

Шереметьево & Пулково

- Терминалы бизнес-авиации
- Обеспечение полетов
- Хранение воздушных судов
- Вертолетный трансфер в аэропорт
- Наземное обслуживание

a-group.aero

Очередной Bell 429 передан российскому владельцу

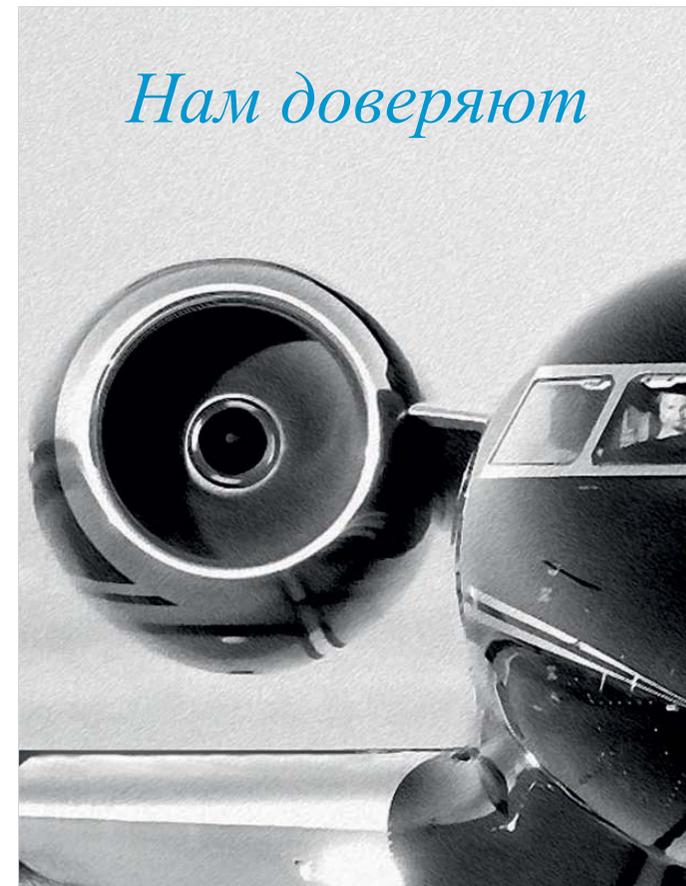
12 мая в Праге состоялась торжественная поставка нового Bell 429 Global Ranger российскому клиенту. Вертолет имеет уникальную комплектацию и рассчитан для выполнения самых разных задач. Для передачи вертолета владельцу в Прагу прибыли несколько ключевых менеджеров и директоров Bell Helicopter.

«Этот вертолет строился чуть дольше, чем все остальные», - говорит Александр Евдокимов, представитель Bell Helicopter в России. «Набор опций, которые установлены на него, впечатляет. Фактически, он имеет все необходимое для путешествий в самые труднодоступные уголки нашей планеты».

По информации от участников процесса строительства данной модели, такой продвинутой комплектации завод еще не производил. Как всегда,

требовательный российский покупатель пользуется возможностями Bell Helicopter в полном объеме. Так, именно российским клиентам был поставлен первый вертолет Bell 429 на всем европейском континенте, первый Bell 429 VVIP с салоном Mesaer и вот теперь, первый вертолет, максимально укомплектованный для экстремальных путешествий. Тем самым Bell Helicopter в очередной раз подтверждает практически не ограниченные возможности в удовлетворении желаний своих клиентов.

Одновременно с этим событием, необходимо отметить, что этот Bell 429 - первый вертолет, официально поставленный на открывшемся Delivery Center Bell Helicopter в Праге. Теперь центр имеет всю необходимую инфраструктуру и атрибуты для процесса финальной торжественной поставки вертолетов своим клиентам.



SkyClean

профессиональный
авиационный
клининг

ШЕРЕМЕТЬЕВО • ДОМОДЕДОВО • ОСТАФЬЕВО

ACS – теперь из Dubai Al Maktoum

Air Charter Service организовала на Embraer Legacy 600 первый рейс из нового VIP-терминала Dubai Al Maktoum. Как комментируют в компании, новый терминал в Dubai Al Maktoum является первым 7-звездочным VIP-терминалом в мире, и именно этот рейс положил начало его работе. Уровень его оснащения производит впечатление – это отдельно стоящее здание площадью 5600 кв. м. с графиком работы 24 часа в день 7 дней в неделю, готовое предоставить свои услуги, как частным лицам, так и деловым и правительственным VIP-путешественникам. Целью открытия нового терминала является удвоение количества рейсов бизнес-авиации в Дубай к 2020 году.

Эндрю Саммерс, генеральный директор ACS на

Ближнем Востоке, комментирует: «Для нас большая честь получить право организовать первый чартер из нового терминала. Это поворотный момент в развитии бизнес-авиации на Ближнем Востоке, и мы рады сегодня быть частью этого процесса. С нетерпением ждем новых возможностей предоставить услуги этого роскошного терминала для рейсов наших клиентов».

Напомним, что Air Charter Service впервые в своей истории в 2015 году провела более 10000 чартерных контрактов. Стратегия диверсификации Air Charter Service в прошлом году состояла из недавнего обновления подразделения ОВС (курьерская служба), а также формирования отделов продаж самолетов и лизинга воздушных судов.




DO WHAT SEEMS IMPOSSIBLE. THEN DO MORE OF IT.

Rethink Convention.  **EMBRAER**
Executive Jets



EmbraerExecutiveJets.com

Трамп купил собственный самолет

Американский миллиардер Дональд Трамп, претендующий на выдвижение кандидатом в президенты США от Республиканской партии, пошел на юридическую хитрость, чтобы избежать претензий властей. Как сообщила газета The New York Times, бизнесмен купил самолет, который и без того принадлежал ему.

На воздушном судне Cessna 750 (Citation X), о котором идет речь, бизнесмен летал на связанные с проведением его предвыборной кампании мероприятия в разных американских штатах. Ранее выяснилось, что регистрация самолета истекла еще примерно три месяца назад. Таким образом, миллиардер путешествовал на нем незаконно. В качестве наказания за данное нарушение Трампу может грозить штраф.

Федеральное авиационное управление (FAA) США

запретило использовать судно до возобновления регистрации, что могло лишить Трампа средства передвижения на несколько недель. Бизнесмен, однако, нашел выход из сложившейся ситуации. Трамп организовал сделку, по условиям которой контролируемая им компания DJT Operations CX, владевшая самолетом, продала его другой фирме - DT Endeavor I. Она также находится под управлением миллиардера, а юридический адрес у обеих компаний одинаковый.

Новый владелец, как отмечает издание, может зарегистрировать воздушное судно по более простой схеме, что позволяет пользоваться им практически сразу же. Если бы регистрацию самолета продлевала DJT Operations CX, то процедура заняла значительно больше времени, в течение которого Трамп не мог бы на нем летать.





ЦЕНТР БИЗНЕС-АВИАЦИИ В РИГЕ





ЛУЧШИЙ FBO В ЕВРОПЕ
ОБЛАДАТЕЛЬ ПРЕМИИ
«SAPPHIRE PEGASUS AWARD»

www.riga.aero

Очередной скоростной рекорд

Компания Gulfstream Aerospace объявила о новом рекорде скорости флагманского G650ER. В этот раз бизнес-джет пролетел за рекордное время между Сиднеем и Лос-Анджелесом.

G650ER покинул аэропорт Сиднея 11 марта в 7:11 пополудни местного времени и приземлился в международном аэропорту Лос-Анджелеса 11 марта в 1:51 пополудни местного времени. Полет дальностью 6620 морских миль/12260 километров занял 12 часов и 40 минут при средней крейсерской скорости 0,86 Маха.

Рекорд был одобрен Национальной ассоциацией авиации США и ожидает одобрения Междуна-

родной Авиационной Федерацией в качестве мирового рекорда.

«Этот последний рекорд скорости является еще одной демонстрацией превосходных возможностей G650ER», - сказал Скотт Нил, старший вице-президент по всемирным продажам и маркетингу компании Gulfstream. «Непревзойденная дальность и скорость G650ER позволяет операторам быстро и эффективно долететь без посадок в большее число мест. Ни один другой деловой самолет не может долететь из Сиднея в Лос-Анджелес быстрее, чем G650ER».

G650 и G650ER имеют в своей копилке более 55 мировых рекордов.



Gulfstream

SILK WAY BUSINESS AVIATION



Представляем совершенно новый

G650

Аэропорт Воронежа впервые попал в рейтинг Avinode

Международный аэропорт Воронеж (Чертовицкое) в мае текущего года вошел в ТОП25 рейтинга Avinode, заняв 23 место и опередив аэропорты Шенефельд в Берлине и имени Вацлева Гавела в Праге. По итогам февраля 2016 года Международный аэропорт Воронеж занимал лишь 63 место. За последние шесть лет аэропорт ни разу не попадал в список 25-ти самых востребованных для бизнес-авиации.

Система Avinode запущена в 2002 году. Сейчас в системе Avinode зарегистрировано более 300 операторов воздушных судов по всему миру, постоянно обновляющих информацию о доступности и ценах по 3500 самолетам более чем 150 фрахтовых брокеров. Еженедельно компания составляет символический

рейтинг по 25 наиболее востребованным аэропортам Европы.

Первая пятерка аэропортов осталась, практически, неизменной во главе с московским «Внуково-3». Далее идут лондонский Лутон, парижский Ле Бурже, аэропорт Ниццы, а также женеvский Контрин. Санкт-петербургский Центр Бизнес Авиации «Пулково-3» (управляется компанией «ДжетПорт СПб») по итогам мая сохранил свои позиции и занял шестое место в рейтинге самых востребованных аэропортов Европы.

Самое большое падение зафиксировано в аэропорту Малага (с 14 на 20 место), а подъем - в аэропорту Тель-Авива (Бен Гурион) с 55 на 19 место.



FORTAERO
Baltic Business / Universe in motion
Aviation Alliance

WWW.FORTAERO.COM

JET PRIVÉ AU PRIX
D'UN HÉLICO

ЧАСТНЫЙ САМОЛЁТ
ПО ЦЕНЕ ВЕРТОЛЁТА

400XT1 // \$5.5M

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

nextant aerospace

WWW.NEXTANTAEROSPACE.COM
SALES@NEXTANTBBA.COM
+372 630 00 10



NetJets Europe получила первый Citation Latitude

Европейская NetJets Europe получила первый суперсредний бизнес-джет Citation Latitude. Новый самолет с бортовым номером CS-LAT уже прибыл в распоряжение компании с завода американского авиапроизводителя.

Всего же в рамках контракта с Textron Aviation от 2012 года NetJets оформила 25 твердых заказов и опцион на 125 машин на общую сумму в \$2,3 млрд. (в ценах 2012 года). Ожидается, что 25 машин будут получены в течение двух лет с момента поставки первой машины. Первая поставка в материнскую компанию состоялась в январе 2016 года.

Citation Latitude выходит на рынок с улучшенными летно-техническими характеристиками, в том числе увеличенной дальностью и улучшенными взлет-

но-посадочными характеристиками. Максимальная дальность нового самолета составляет 5278 км/2850 морских миль, что на 277 км/150 морских миль больше расчетных данных, а разбег при взлете сократился до 1091 метра (3580 футов), по сравнению с ранее рассчитанными 1116 метрами (3660 футов). Также Citation Latitude имеет дальность полета 5000 км (2700 миль) на высокой крейсерской скорости.

Citation Latitude стал очередной новой разработкой Cessna, в которой компания использовала «антикризисный» подход к проектированию. То есть были использованы некоторые отработанные технологии и узлы, к которым добавились новые возможности. Latitude достались некоторые узлы крыла, кормовая секция и двигатели PW306D от 12-местного Citation Sovereign+. При этом фюзеляж растянут, и салон явля-

ется на данный момент самым широким среди самолетов Cessna, причем по всей длине, а она превышает 21 фут, пассажир может встать в полный рост.

Новый джет Cessna сочетает в себе полезную нагрузку, скорость и дальность полета, соответствующие требованиям клиентов, с уникальными возможностями салона. И это при том, что цена его составляет \$16,25 млн. Самолет имеет экипаж из двух человек и вмещает девять пассажиров. Максимальная высота полета составляет 45000 футов (13716 м), а максимальная крейсерская скорость – 440 узлов (815 км/час). Набор высоты до 43000 футов (13106 м) занимает всего 23 минуты.

В начале июня 2015 года Cessna Aircraft получила сертификат типа от FAA на Citation Latitude.





меридиан
авиакомпания

ЭКСПЛУАТАЦИЯ
ВОЗДУШНЫХ СУДОВ

ЧАРТЕРНЫЕ
VIP-ПЕРЕВОЗКИ

МЕНЕДЖМЕНТ
ВОЗДУШНЫХ СУДОВ

ОРГАНИЗАЦИОННОЕ
ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПОЛЕТОВ

ПОДДЕРЖАНИЕ
ЛЕТНОЙ ГОДНОСТИ
ВОЗДУШНЫХ СУДОВ

СТЕНД № P099, ДО ВСТРЕЧИ!

EBAGE

24-26 МАЯ 2016 | ЖЕНЕВА

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

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



На 505 Jet Ranger X обучат в России

Официальный представитель Bell Helicopter в России и Украине компания Jet Transfer и компания Heliports of Russia в рамках 9-й международной выставки вертолетной индустрии «HeliRussia 2016», подписали меморандум об организации на территории Heliports of Russia авиационного учебного центра по подготовке пилотов на новейший вертолет Bell 505 Jet Ranger X.

«Сотрудничество с Heliports of Russia нам особенно интересно в отношении будущего обучения пилотов на вертолет Bell 505, так как интерес на российском рынке к данному типу растет. К моменту начала поставок вертолетов в Россию мы уже будем иметь центр для обучения, что крайне важно для поддержания и продвижения продукта на рынке!» - прокомментировал подписание генеральный директор Jet Transfer Александр Евдокимов.

К началу апреля 2016 года компания Bell Helicopter получила более 380 предварительных обязательств на модель 505 Jet Ranger X. По словам главы генерального директора Textron, материнской компании для Bell Helicopter, Скотта Доннелли, поставки первых вертолетов, скорее всего, начнутся в четвертом квартале 2016 года. Bell-505 впервые был представлен в феврале 2014 года.

Bell-505 Jet Ranger X - легкий пятиместный вертолет с двигателем Turbomeca Arrius 2R, системой FADEC, крейсерской скоростью 232 км/ч, дальностью 667 км, полезной нагрузкой 1500 кг. Вертолет имеет полностью интегрированную «стеклянную кабину», отличный обзор для экипажа и авионику G1000H. Дополнительной функцией безопасности является высокоинерционный несущий винт, который дает превосходные возможности авторотации.



НИКА
РОССИЯ



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

NetJets Европе заработала в лондонском хелипорте

Компания NetJets Europe объявила о начале сотрудничества с The London Heliport. Вертодром является единственной вертолетной площадкой в черте города. Результатом сотрудничества станет ребрендинг, в котором отдельное место будет уделено NetJets и ее дочерней компании Executive Jet Management Europe. Теперь хелипорт будет называться NetJets London Heliport.

London Heliport является ключевой частью инфраструктуры для тех, кто летает в Великобританию на

частных самолетах, и является главным связующим звеном между городом и столичными аэропортами, в которые прилетают самолеты NetJets Europe. Число рейсов из хелипорта для пересадки на частные самолеты в прошлом году увеличилась до 20%. Недавно The London Heliport преодолел рубеж 500000 операций за свою 59-летнюю историю.

Президент NetJets Europe Марк Уилсон комментирует: «Лондон является ключевым местом для европейского бизнеса NetJets – более трети наших клиентов расположены здесь – так что укрепление нашего присутствия в городе с этим партнерством позволяет нам рассказать новой аудитории о преимуществе долевой собственности в бизнес-авиации. В течение некоторого времени мы наблюдаем взаимосвязь между использованием вертолетов и частных самолетов, и мы рады, что теперь можем сотрудничать с партнером, который разделяет наше видение на обслуживание клиентов и внимание к деталям».

NetJets Europe начал 2016 год сильным ростом – в первом квартале рост рейсов в годовом исчислении составил 4,9%, а количество перевезенных пассажиров за тот же период увеличилось на 8,2%. Трафик из Лондона также вырос на 5,9%, а число прилетов в столицу за тот же период было больше на 6,5%.

«Мы очень рады начать сотрудничество с NetJets Europe и надеемся на тесную работу в ближайшие месяцы, чтобы улучшить впечатления от путешествий для всех наших пассажиров. Мы восхищаемся брендом NetJets, и естественная синергия между вертолетами и частными самолетами означает, что мы можем объединить наши сильные стороны и преимущества для тех, кто выбирает частный полет для работы или отдыха», - сказал Саймон Хатчинс, генеральный директор The London Heliport.



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

London Oxford демонстрирует устойчивый рост

Лондонский аэропорт London Oxford сохранил за собой шестую строчку в неофициальном рейтинге столичных аэропортов Туманного Альбиона по трафику. Согласно отчету администрации аэропорта, в прошлом месяце удалось увеличить трафик на 24,7% (по сравнению с аналогичным периодом прошлого года), а с начала года - на 8,4%.

Количество рейсов, выполненных на бизнес-джетах (внутренние и международные) в прошлом месяце увеличилось на 10,9% (с начала года на 3%). Также подрос и вертолетный трафик (+20%). Самыми популярными самолетами стали Bombardier Challenger/Global, Gulfstream G450/550 (для полетов на Ближний Восток, США), Cessna Citation Excel/XLS (Европа) и Citation M2/Pilatus PC-12 (внутренние направления).

Наиболее популярные направления распределились следующим образом: Париж, Малага, Ницца и Канны, и заметно прибавили Цюрих, Пальма, Милан, Дублин, Берн, Шамбери. Наиболее востребованным направлением вне Европы по-прежнему остаются Абу-Даби (Al Bateen Executive), Бахрейн, Дубай, Бейрут и Тель-Авив. Существенно, почти на 12%, зафиксирован рост трафика в Москву.

Среди наиболее важных событий 2016 года топ-менеджмент аэропорта отмечает получение сертификата IS-BAH (London Oxford Airport первым в Великобритании сертифицирован по IS-BAH) и приход крупного провайдера услуг TOiP Excellence Aviation.

Начиная с 2007 года, аэропорт активно инвестировал и в развитие аэродромной инфраструктуры. В част-

ности, была существенно модернизирована взлетно-посадочная полоса, закуплена и смонтирована современная навигационная система (что позволило вдвое увеличить количество взлетно-посадочных операций) и существенно расширен перрон.

В среднем каждый день аэропорт принимает или выпускает около 30 бизнес-джетов. А это почти четверть всего объема операций деловой авиации в лондонском авиаузле. «Оксфордский» аэропорт, принадлежащий девелоперской компании Reuben Brothers, является базовым для семи чартерных операторов.

Ведущий провайдер услуг в лондонском London Oxford Airport – OxfordJet FBO. В прошлом году аэропорт обслужил более 5500 рейсов.



Первый в Африке

Ангольская компания Bestfly в течение месяца получит сертификат эксплуатанта авиационных властей Арубы, став первой компанией в Африке с «привлекательным АОС». Аналогичный сертификат от авиационных регуляторов Анголы (Angolan Civil Aviation Authority) эксплуатант получил в прошлом году, официально став первым бизнес-оператором в стране. Процесс получения АОС занял почти два года, однако до апреля 2016 года компания летала лишь внутри страны. Международный доступ Bestfly получит к концу второго квартала 2016 года. Сейчас для чартерных рейсов доступны Hawker 400XP, Bombardier Challenger 600, King Air 350, King Air 200, King Air 90 и Cessna Grand Caravan EX.

Компания Bestfly (Bestfly of Angola) начала свою работу в январе 2010 года. Первоначально Bestfly занималась оказанием услуг в сфере бизнес-авиа-

ции, включая обслуживание пассажиров и наземное обслуживание в столичном аэропорту Луанды. Но бурный рост (конечно же, по африканским меркам) деловых перевозок на африканском континенте, спрос на добычу полезных ископаемых (прежде всего на алмазы) и, как ни странно, туризм, заставили владельцев компании существенно расширить перечень предоставляемых услуг. Так Bestfly стала авиакомпанией, правда работающая под свидетельствами эксплуатанта партнеров. В конце 2011 года Bestfly приобретает на вторичном рынке свой первый бизнес-джет Challenger 605 (самолет 2010 года выпуска), а в середине марта 2012 года новый перевозчик заключил договор с австрийской компанией PRIMUS на управление первым воздушным судном.

Сейчас парк управляемый парк Bestfly состоит из девяти самолетов, включая Gulfstream G450.



Фото: Дмитрий Петроченко

PILATUS

PILATUS PC-12NG
обновленная модель 2016 года

528 км/ч	3417 км
Максимальная скорость	Максимальная дальность

NESTEROV AVIATION

Авторизированный центр продаж Pilatus PC-12
sales@nesterovavia.com www.nesterovavia.aero

Jet Expo 2016 набирает обороты

Оргкомитет российской выставки деловой авиации Jet Expo 2016 продолжает активную подготовку к будущему мероприятию, которое пройдет 8-10 сентября на территории московского аэропорта Внуково-3. Как рассказали BizavNews в оргкомитете, объем забронированных площадей превысила отметку в 60%. В настоящее время свое участие подтвердили ряд ведущих производителей, среди которых Gulfstream Aerospace, Bombardier, Embraer, Dassault Aviation, Textron Aviation, Finmeccanica Helicopters, Bell Helicopter и Beechcraft Corporation, а также про-



Фото: Дмитрий Петроченко

вайдеры услуг деловой авиации Jet Aviation, Satcom Direct и А-Групп.

Как отмечают будущие экспоненты, с которыми удалось пообщаться BizavNews, прошлая выставка Jet Expo 2015 действительно превзошла ожидания многих участников. «Предметный разговор с предметными клиентами», так охарактеризовало прошедшую выставку подавляющее большинство участников. В прошлом году, впрочем, как и всегда, оргкомитет Jet Expo сделал все возможное для комфортной работы участников. Российский рынок деловых перевозок переживает не самые лучшие времена в своей истории, но приезд ключевых игроков в Москву стал неким сигналом к позитивному сценарию развития отрасли. Представители производителей по-прежнему уверены, что потенциал отечественного рынка достаточно велик, и нынешнее «замедление» лишь немного корректирует процессы. Поэтому, не дожидаясь естественного восстановления спроса докризисного периода, производители уже сейчас формируют пул новых клиентов, но уже на будущее. И площадка Jet Expo оптимальный вариант для работы на перспективу.

В 2015 году в Jet Expo приняло участие около 60 компаний, на статической площадке было представлено около 20 воздушных судов, включая Gulfstream G650, G450 и G280, Falcon 7X и Falcon 2000 LXS, а также полноразмерный макет новейшего Falcon 5X. Особенно отличились Textron Aviation, впервые показавший в России свой суперсредний Citation Latitude, и Embraer, который привез «одноклассника» Legacy 500. Ну и, конечно же, не остались в стороне канадцы, выставив во Внуково всю современную линейку, гвоздем которой стал новейший Bombardier Challenger 650.

Jetexpo International BizAv Show

**МЕЖДУНАРОДНАЯ
ВЫСТАВКА
ДЕЛОВОЙ АВИАЦИИ**

8-10 сентября 2016
Москва

Организатор выставки
Vnukovo-3

www.jetexpo.ru

Robinson провалил первый квартал

Американская компания Robinson Helicopter за первые три месяца 2016 года передала заказчикам 61 вертолет на общую сумму в \$31,08 млн., что на 23% меньше показателей прошлого года, когда клиенты получили 80 машин. Поставки вертолетов в период с января по март распределились следующим образом: R22 Beta II (пять машин), R44 Raven I (8), R44 Raven II (37) и R66 (11).



По данным компании, в течение прошлого года было поставлено 347 вертолетов, что незначительно превышает результат 2014 года – 329 машин. Газотурбинных R66 поставлено 117 штук, по сравнению с 101 в 2014 году, и эта модель лидирует в рамках компании по общей стоимости поставок. Остальные поставки были разделены среди поршневых моделей: 152 R44 Raven II, 44 Raven I и 34 R22.

Президент компании Курт Робинсон сообщил, что сильный доллар США в сочетании с вялой мировой экономикой по-прежнему препятствуют дальнейшему росту продаж. Тем не менее, он отметил, что компания все равно опирается на экспортный рынок, на который приходится более 70% продаж. Robinson Helicopter Company ожидает, что «мягкость», наблюдаемая во второй половине 2015 года, продолжится и в 2016 году.

Airbus Helicopters поставил в первом квартале 42 вертолета

Европейский вертолетостроитель Airbus Helicopters в течение первого квартала текущего года передал заказчикам 42 вертолета на общую сумму \$180,2 млн. Наибольшее количество поставок пришлось на H130 (14 машин), далее идут H125 (13 машин), H145 (8 машин), H135 (3 машины), H120 (2 машины) и по одной поставки пришлось на AS365 N3+ и H225.

Военные поставки выглядят следующим образом: H145 / H145M (6 машин), H125 / H125M (2 машины), H135 / H135M (1 машина) и Tiger (1 машина).

В течение прошлого года зафиксировано снижение заказов и поставок, так как вертолетный рынок, по мнению компании, остается слабым, как в гражданском сегменте, так и в оборонном. Поставки упали на 16%, с 471 в 2014 году до 395 вертолетов в 2015.

Рекордным для производителя стал 2013 год, когда было поставлено 497 вертолетов.

Общее количество заказов в 2015 году упало на 4% до 383 вертолетов, с 402 в предыдущем году. При этом отмена заказа на 50 военных машин уменьшило чистое число заказов до 333 вертолетов.

«Мы сейчас собираем плоды нашего стратегического плана трансформации, что ставит нас в лучшее положение, несмотря на сложную рыночную ситуацию», - говорит Гийом Фори, президент и главный исполнительный директор Airbus Helicopters. «Акцент на удовлетворенности клиентов, качестве и безопасности, а также конкурентоспособности, дает ощутимые результаты на пути перехода от самой крупной компании к самой лучшей – эталону в вертолетной индустрии».



Фото: Дмитрий Петроченко

Внимание к деталям

Немецкий бизнес-оператор DC Aviation на выставке World Catering & Onboard Services Expo (WTCE) 2016 в Гамбурге был удостоен золотой награды премии «Travel Plus Airline Amenity Bag Awards» в номинации «Best Private Jet Amenity Kit». Это престижная премия в области инноваций по обслуживанию пассажиров на борту воздушных судов.

На выставке в течение трех дней свыше 100 экспонентов представляли свою продукцию для элитных пассажиров в самолетах и поездах. Жюри приняло решение, что дорожные наборы DC Aviation для пассажиров, путешествующих бизнес-джетом лучшие среди представленных, как по стилю, так и по содержанию.

«Мы просто исходим из того, что пассажир, принявший решение лететь на бизнес-джете, ожидает в свою очередь и больше удобств. Наши клиенты готовы платить больше и вправе ожидать высочайший уровень обслуживания. Эта золотая награда еще раз подтверждает, что мы действительно полностью оправдываем все ожидания», - комментирует исполнительный директор компании Михаэль Кун.

Удостоенный первого места дорожный набор включает эксклюзивную косметику от Salvatore Ferragamo, носки ручной вязки из 100 % шерсти альпака, маска для глаз из натурального шелка и многое другое. Кроме того на борту бизнес-джетов DC Aviation всегда в наличии полный набор эксклюзивных средств личной гигиены.

«Все это является очередным доказательством того, что DC Aviation готова осуществлять перевозку своих пассажиров не только абсолютно безопасно, но и с абсолютным комфортом», - резюмирует г-н Кун.

HELIATICA на выставке HeliRussia 2016

Российская компания HELIATICA на выставке HeliRussia 2016 представила сразу несколько новинок. Как рассказали BizavNews в компании, DART Aerospace (эксклюзивным представителем корпорации DART Aerospace в России и странах СНГ является HELIATICA) представила свою новую разработку – легкоъемные корзины Heli-Utility-Basket для вертолетов R44 и R66. Сейчас Heli-Utility-Basket проходят сертификационные испытания и скоро поступят в продажу.

«Кронштейны корзины устанавливаются в районе точек крепления шасси к вертолету. Стойки шасси остаются свободны, так как для вертолетов Robinson особо важно свободное упругое перемещение стоек при посадках. Быстроръемная и легкая подвесная корзина проста в установке за счет применения быстроръемных креплений, позволяющих снимать/навешивать корзину за несколько минут. Комплект быстроръемных креплений будет продаваться отдельно. Плоское дно этой корзины позволит удобно разместить множество различных типов груза. Газовый амортизатор плавно открывает/закрывает заднюю

крышку и удерживает ее в открытом или промежуточном положении. Опционально может быть установлен амортизатор и на переднюю крышку. Самозакрывающаяся ручка задней крышки предотвращает самопроизвольное открывание крышки. Передняя крышка с пиновым фиксатором. Жесткие крышки, могут использоваться, как площадка при обслуживании», - комментируют в Heliatica.

Также компания представила первые в мире беспроводные авиационные гарнитуры Tango от компании Lightspeed Aviation (HELIATICA - официальный российский дилер Lightspeed Aviation (США)). В ноябре 2015 года компания Lightspeed Aviation вывела на рынок новую модель гарнитур – Tango, первые в мире беспроводные авиационные гарнитуры. Модель Tango, как и все продукты от Lightspeed, имеют активную систему шумоподавления и поддерживают беспроводную функцию Bluetooth.

Еще одной новинкой стал бортовой регистратор полетных данных Gesvol для Robinson R44 со встроенным модулем GPS и GSM



AW189 обслуживат в России

Сервисный центр ЗАО «ХелиВерт», являющийся совместным предприятием холдинга «Вертолеты России» и компании Finmeccanica Helicopters, получил право осуществлять техническое обслуживание и ремонт средних вертолетов AW189.

В соответствии с Сертификатом, выданному «ХелиВерт» Федеральным агентством воздушного транспорта («Росавиация»), сервисный центр может осуществлять ТОиР вертолетов AW189 по программе эксплуатанта воздушного судна. Работы включают оперативное техническое обслуживание вертолетов: текущий ремонт, устранение мелких неисправностей, замену агрегатов и комплектующих изделий. «ХелиВерт» имеет право также производить периодическое техобслуживание вертолетов AW189, имеющих до 800 часов налета. В перечень работ по периодическому ТОиР входят замена авиадвигателей, проведение лабораторных проверок и восстановление исправности агрегатов и комплектующих изделий.

«Мы готовы оказывать услуги по техническому обслуживанию и ремонту вертолетов AW189», - сообщил генеральный директор ЗАО «ХелиВерт» Александр Кузнецов. «Получение сертификата, дает право на проведение вышеуказанных работ Сервисному центру созданному на базе российско-итальянского совместного предприятия «ХелиВерт» и позволит предложить эксплуатантам AW189 качественное послепродажное обслуживание техническую поддержку в России, в пос.Томилино Московской области. Техническое обслуживание вертолетов AW189 в России, повысит экономическую эффективность использования вертолетов AW189. В настоящее время ЗАО «ХелиВерт» уже осуществляет multifunctional сервисную поддержку различных модификаций вертолетов AW139, как российского, так и итальянского производства».

AW169 дебютировал в России

В рамках проходящей в Москве вертолетной выставки HeliRussia 2016 компания Finmeccanica Helicopters (ранее AgustaWestland) впервые продемонстрировала российской публике полномасштабный макет пассажирского салона своего нового вертолета AW169. Представленный макет от компании Adler Group был выполнен в VIP-конфигурации.

Как рассказали BizavNews в Exclases Holdings (официальный дистрибутор производителя в России), интерес к новой машине уже есть. В настоящее время подписаны два протокола о намерениях на AW169, которые уже до конца года будут переведены в твердые заказы. О каких компоновках идет речь в Exclases Holdings не комментируют. Также представители компании сообщили, что уже до конца года начнется сертификация нового вертолета в России, при этом сам процесс не займет много времени.

Программа AW169 анонсирована на выставке Farnborough International Airshow в июле 2010 года. AW169 является частью семейства вертолетов нового поколения итальянского производителя, которое также включает в себя AW139 и AW189. В настоящее время компания имеет портфель заказов на более чем 120 вертолетов AW169. В AW169 кроме двух пилотов могут разместиться до 8-10 пассажиров в зависимости от конфигурации салона, или 2 носилок. Доступ в салон осуществляется через две большие сдвижные двери. AW169 разрабатывался в соответствии с последними стандартами сертификации FAA/EASA Part 29. В конструкции применена ударопрочная структура кабины и салона, оболочка, защищающая от взрыва двигателей, а также предусмотрена возможность полета с одним неработающим двигателем. Сертификат EASA вертолетом был получен в июле 2015 года.



Фото: Дмитрий Петроченко

Capital Handling и Steering Partners – партнеры

Латвийский провайдер услуг деловой авиации FBO Capital Handling Riga и французская компания Steering Partners объявили о заключении партнерского соглашения. Как комментируют в компании, соглашение позволит продвижению комплекса наземного обслуживания Capital Handling в странах ЕС.

Владимир Велебит, соучредитель Steering Partners, отметил, что FBO Capital Handling Riga обладает современной инфраструктурой и профессиональной командой, а сам рижский аэропорт становится все более привлекательным для полетов бизнес-авиации.

В свою очередь Роман Крупянка, руководитель бизнес-развития Capital Handling, отметил: «У наших команд есть общие ценности как в бизнесе, так и в жизни, что заставляет меня думать, что наши стратегические партнерские отношения обеспечат долгосрочные преимущества для обеих компаний, образуя широкую профессиональную сеть не только в рижском аэропорту. Великолепные знания и опыт Steering Partners ключ к высокоэффективному сотрудничеству».

На сегодняшний момент инфраструктура FBO Capital Handling Riga включает в себя частный пассажирский терминал (первый в странах Балтии, открыт в 2010 году), в том числе помещение для предполетной подготовки экипажа, комнату отдыха для экипажа, операционный центр, а также ангарные помещения площадью 6 тысяч квадратных метров. В прошлом году компания также начала реализацию нового проекта, нацеленного на создание самой современной базы технического обслуживания в Риге.

Steering Partners (владельцы бизнеса Кристоф Жибер и Владимир Велебит, за плечами которых бесценный многолетний опыт работы в ведущих авиационных

группах ExecuJet и TAG Aviation) вышел на рынок в 2016 году в достаточно конкурентном сегменте – вторичный рынок, консалтинг, финансовое и юридическое сопровождение сделок купли-продажи. Но только с одной стороны кажется, что это направление пестрит множеством предложений. Выбор воздушного судна на «вторичке» очень ответственный шаг, и здесь основополагающим фактором являются продавцы и их репутация. 30 лет работы в бизнесе, конечно же, подразумевает обширные связи и достаточно солидное портфолио. Однако в постоянно меняющихся экономических реалиях зачастую приходится во многом начинать все с начала.

Именно поэтому партнеры сфокусировались не на количестве, а на качестве. По мнению г-на Жибера, нужно быть очень осторожными при выборе клиента, репутация теряется быстро, а зарабатывается годами. «Так как у нас на данный момент маленькая команда, мы не можем и не хотим быть везде и заниматься каждым проектом. Мы должны тщательно подходить к выбору проекта, клиента, компании, на котором сосредоточим наши усилия. Даже если это звучит банально, это то, что для нас принципиально - качество, а не количество. Каждый из наших клиентов знает и уверен, мы всегда обеспечим наилучшее качество услуг и индивидуальный подход к нему. Доверие, осознание нашего «присутствия в интересах клиента» – основные постулаты нашей работы», - говорит Кристоф Жибер.

По итогам работы в текущем году Steering Partners планируют закрыть не более 10 сделок. «В принципе можно и больше, но тогда не удастся сохранить именно тот подход, который гарантирует VVIP качество», - рассказывает г-н Велебит.

И еще один веский аргумент, который весьма рас-

пространен по всему миру. Очень часто владельцы самолетов платят конкретному человеку (владельцу или покупателю) определенный «фикс» за то, чтобы он решал какие-либо проблемы, связанные с воздушным судном, выставленным на продажу. Часто эти люди не являются профессионалами, владеющими полной информацией с рынка и получается, что эти деньги выброшены на ветер, так как до финальной стадии сделка так и не доходит. «Если что-то в нашем диалоге с клиентом идет не так, мы просто прощаемся, не обременяя его финансовыми расходами. Согласитесь, это профессиональное отношение», - продолжает г-н Велебит.

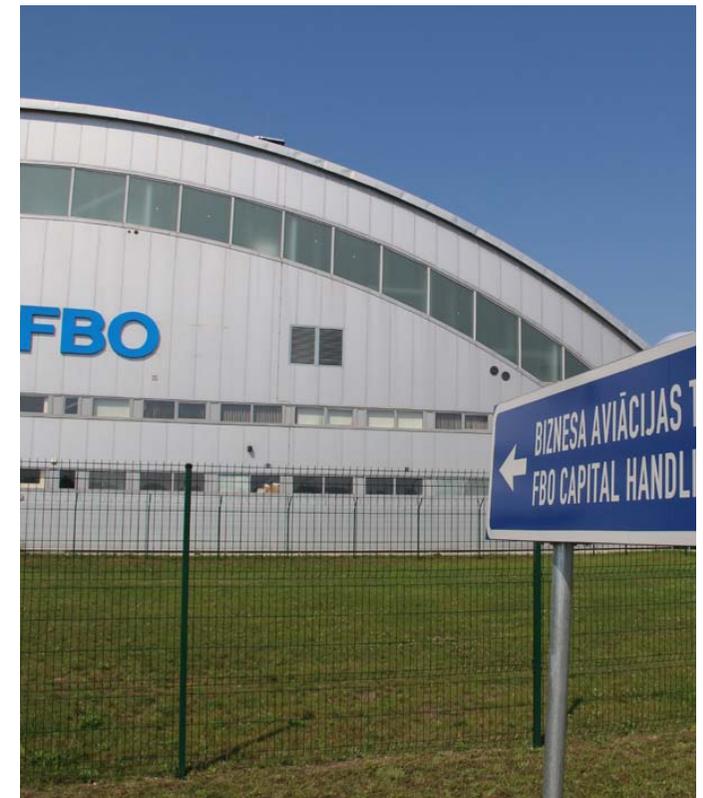


Фото: Дмитрий Петроченко

Медицинский H135 представлен российским клиентам

Airbus Helicopters предпринимает очередные шаги по увеличению своей доли в России в сегменте медицинских вертолетов. В преддверии московской выставки HeliRussia 2016, «российская дочка» европейского вертолетостроителя, Airbus Helicopters Vostok, организовала демонстрационные полеты для российских клиентов на новейшем вертолете H135. В качестве демонстратора «выступила» машина австрийского оператора ÖAMTC (Österreichischer Automobil-, Motorrad- und Touring Club).

Салон вертолета оснащен медицинским оборудованием компании Air Ambulance Technology (клиент сам выбирает поставщика оборудования) для оказания помощи пациенту непосредственно в полете. В кабине могут разместиться два пилота, два медика и один пассажир на носилках. Машина также может быть оперативно дооснащена необходимым медицинским оборудованием в зависимости от поставленной задачи. В ходе демполетов пилоты продемонстрировали возможности вертолета по посадке на неподготовленные площадки, эвакуации с места происшествия и подробно рассказали об медицинском модуле и возможности установки дополнительного оборудования.

Представленный российским гостям борт, был выпущен в 2016 году и относится к последнему поколению, которое раньше в Airbus Helicopters носило обозначение T3/P3. По сравнению с базовым, новые EC135 T3 (с двигателями Turbomeca Arrius 2B2 «Plus») и P3 (с ГТД Pratt & Whitney Canada PWC 206B3) обладают рядом достоинств. Это относится как к возросшим операционным возможностям в условиях жары и высокогорья, так и к увеличенному взлетному весу, дальности полета, расширению диапазона скоростей, а также инновациям в приборном оснащении и гибкости конфигурирования кабины.



Помимо новых двигателей, изменения конструктивного плана в EC135 T3/P3 включают удлинение лопастей несущего винта на 10 см, новое программное обеспечение системы FADEC и установка новых воздухозаборников с барьерными фильтрами, обеспечивающими защиту двигателей от попадания песка, пыли и посторонних предметов. Данные изменения привели к увеличению максимального взлетного веса на 30 кг (до 2980 кг), полезной нагрузки на 240 кг (на высоте полета 1500 м), соответствию требованиям ISA+20 и расширению диапазона допустимых

отрицательных температур наружного воздуха (до -45С). В приборном оборудовании появилась полностью интегрированная система Garmin GTN 750 с функциями навигации, радиокommunikации, GPS и дополнительным ЖК-дисплеем. На вертолетах установлена система регистрации полетных данных Vision 1000 компании ArpaGeo и система отображения видеоданных с возможностью подключения iPad.

продолжение ►

Обе версии предлагаются с улучшенными интерьерами Stylence, а безопасность улучшена за счет установки новой системы сброса спасательных плотов.

Как рассказали BizavNews в компании, вертолеты производства Airbus Helicopters используются в Рос-

сии для медицинской перевозки и эвакуации с 1995 года. Среди эксплуатантов – МЧС России (три вертолета модели Bo105), Московский авиационный центр (эксплуатирует пять вертолетов H145), один EC135 эксплуатируется в авиакомпании «ПАНХ», два AS350 Взе помогают спасти жизни жителей Приморья.



Фото: Дмитрий Петроченко

Всего же рынок H135 для России оценен производителем в 150 машин.

«Прекрасные летные характеристики и кабина с гибкой модульной компоновкой сделали вертолет H135 эталоном в сфере санитарной авиации и медицинской эвакуации. Мы уверены, что эта машина идеально соответствует нуждам формирующегося рынка вертолетных медицинских услуг в России и в будущем поможет спасти сотни и даже тысячи жизней», – отметил Эмерик Ломм, генеральный директор компании Airbus Helicopters Vostok.

На сегодняшний день в мире эксплуатируются более 500 воздушных судов этого типа. Около четверти парка H135 используется в качестве медицинских вертолетов. Доля Airbus Helicopters в этом сегменте рынка составляет около 60%.

Airbus Helicopters представит свое видение развития российского рынка санитарной авиации на 5-ой Межведомственной научно-практической конференции «Санитарная авиация и медицинская эвакуация – 2016», которая состоится 19 мая в рамках выставки.

Напомним, что в феврале 2016 года компании Airbus Helicopters и АО «УЗГА» подписали соглашение о лицензионной сборке вертолетов H135 на заводе российского производителя в Екатеринбурге. В планах партнеров – производство 160 машин в течении 10 лет. Среди потенциальных заказчиков производитель рассматривает МЧС, «Согаз», несколько региональных министерств здравоохранения и региональных департаментов здравоохранения, а также «Газпром авиа», РЖД, «ПАНХ». Со всеми этими компаниями проведены переговоры во время вертолетной выставки HeliRussia-2016.

SKY PRO закончила реструктуризацию бизнеса

Группа компаний SKY PRO, работающая на рынке деловой авиации с 2006 года, закончила реструктуризацию бизнеса, которая была направлена на расширение портфолио предоставляемых услуг. В результате в структуре группы появились три независимых компании, каждая из которых теперь отвечает за конкретный сегмент, при этом общее управление по-прежнему осуществляется топ-менеджментом SKY PRO.

В настоящее время в SKYPRO GROUP входят SKYPRO AVIATION CONSULTING, SKY PRO GROUND SERVICES и SKY PRO HELICOPTERS. Как следует из наименований, новые компании представляют услуги в области продажи воздушных судов, организации чартерных рейсов и авиационного консалтинга (SKYPRO AVIATION CONSULTING), услуги по наземному обеспечению (SKY PRO GROUND SERVICES), а также предоставления сертификата АОН и организа-

ция ТОиР вертолетов AgustaWestland AW139 и других моделей с максимальной взлетной массой свыше 3 тонн (SKY PRO HELICOPTERS). Офисы группы компаний находятся в Москве и Риге, штат сотрудников составляет 25 человек.

Именно на вертолетный сегмент SKYPRO GROUP делает основную ставку сегодня. Уже в ближайшее время будет назван партнер по созданию в России нового сервисного центра. Сейчас SKYPRO HELICOPTERS предоставляет услуги по выполнению полетов на некоммерческой основе (АОН) и менеджмента воздушных судов с Российской регистрацией (сертификат эксплуатанта АОН № АОН 08-15-116). SKYPRO HELICOPTERS является полноценной авиакомпанией, специализирующейся на эксплуатации вертолетов иностранного производства, преимущественно AgustaWestland (с 1 января 2016 года Finmeccanica SpA). Профессионализм и опыт сотрудников, прошедших обучения в зарубежных учебных центрах, соответствует международным и национальным стандартам в области авиации. Персонал SKYPRO HELICOPTERS постоянно повышает квалификацию в сертифицированных учебных центрах и сотрудничает с представителями разработчика вертолетов AgustaWestland в России.

Поддержание летной годности ВС на высоком уровне, своевременное техническое обслуживание ВС с применением современных программ учета и контроля наработки обеспечивается собственной сертифицированной организацией по техническому обслуживанию ВС (компания самостоятельно производит техническое обслуживание вертолетов AW139, сертификат № 285-16-022). Процессы эксплуатации



продолжение ►

авиатехники организованы с наивысшей экономической эффективностью с обеспечением безопасности и качества выполнения полетов. В ближайших планах авиакомпании – расширение парка ВС. Сейчас основу парка компании составляет вертолет AW139 в VIP конфигурации с базированием в московском аэропорту «Внуково-3».

Приоритетами SKYPRO HELICOPTERS являются безопасность полетов, профессионализм и высокая квалификация летно-технического состава.

В сферу деятельности SKYPRO AVIATION CONSULTING теперь входит организация финансирования и регистрации ВС, независимый технический аудит операторов и мониторинг технического состояния ВС в интересах владельца или лизингодателя. Ну и конечно же SKYPRO AVIATION CONSULTING будет задействована и в традиционных для группы сегментах: организация чартерных рейсов различной сложности, полный комплекс услуг по аренде самолетов и вертолетов деловой авиации, перевозка спортивных команд, корпоративных клиентов, музыкальных коллективов, перевозка грузов и организация медицинских рейсов. Также в задачи этой компании входит сопровождение сделок по купле и продаже воздушных судов авиационного консалтинга.

В задачи SKYPRO GROUND SERVICES входит организация трансферов экипажей с учетом индивидуальных требований авиакомпаний с использованием (собственного парка автомобилей Volkswagen). Все автомобили оснащены: GPS системой, бесплатным Wi-Fi и свободным доступом на территорию Внуково-3). Также в функции этой компании входит бронирование гостиниц и, предоставление по обеспечению

бортовым питанием от ведущих ресторанов и поставщиков кейтеринга Москвы и МО.

История Группы началась в 2006 году, когда был продан и поставлен первый самолет. Уже год спустя была создана первая компания, которая и стала основой будущей ГК (2007 – создание компании SKYPRO Aviation Limited (Кипр)), открыт офис в Риге, а в 2010 году компания открыла представительство в Москве. В то время основной бизнес был связан с продажей самолетов, оказанием консалтинго-

вых услуг и организацией чартеров для Российских клиентов. В 2012 году был запущен проект SKYPRO GROUND SERVICES, за ним последовало открытие SKYPRO HELICOPTERS, а в 2016 был получен сертификат организации по ТО вертолетов AW139. В настоящее время клиентами Группы являются крупные компании и корпорации, финансовые организации и банки, известные политики и бизнесмены, лизинговая компания ведущие спортивные команды, музыканты, государственные службы, общественные организации, фонды авиакомпании и аэропорты.



К подъему готовы

Очередной экономический кризис разразился в тот момент, когда вертолетный рынок в России только начал набирать обороты. Девальвация рубля ударила по спросу на новые вертолеты, так как цены взлетели практически вдвое. Но вопреки логике, интерес к вертолетному транспорту только растет: летать стали не меньше, а больше.

Вторые руки

В России развито производство боевых и тяжелых гражданских вертолетов. А вот легких машин для авиации общего назначения практически не выпускается. «95% частного вертолетного парка в России — это «иномарки», в России собирается только модель Bell 407», — рассказывает Александр Евдокимов, генеральный директор Jet Transfer. «Он производится на заводе в Екатеринбурге полностью из импортных запчастей. Глубина сборки, конечно, увеличивается, но все равно она пока «отверточная».

«Большинство частных вертолетов иностранного производства, соответственно, их стоимость привязана к курсу доллара или евро», — говорит Екатерина Грановская, руководитель отдела продаж компании Heliport Moscow. «Конечно, текущая ситуация сказывается на продажах не в лучшую сторону. Однако мы наблюдаем тенденцию к росту спроса на ресурсные, поддержанные вертолеты среди частных лиц, которые используют вертолет в личных целях», — рассказывает госпожа Грановская.

Минимальная стоимость ресурсной машины на рынке сейчас составляет \$300 тыс. и зависит от налетанных часов. Цена новых вертолетов в России начинается от \$620 тыс.

В целом спрос на новую технику упал почти на 30%, однако поставки такой техники сократились еще

больше — на 40%. Такие цифры, в частности, приводит Александр Евдокимов.

«Интерес к покупке вертолетов не пропал, но клиенты теперь ищут лучшие условия приобретения: скидки, акции, выгодные условия финансирования, «отказные» машины — когда кто-то заказал, но не смог выкупить. Сейчас до 40% Bell Helicopter в России мы продаем в лизинг, ставки сильно зависят от срока и стоимости машины — в среднем это 7-8% в валюте, 12-15% в рублях», — говорит господин Евдокимов.

По словам Екатерины Грановской, большую часть покупателей новой техники составляют компании, которые используют ее для работы. Это строительные, горнодобывающие компании, сельскохозяйственные комплексы, охотхозяйства и т. д.

От дома до трапа

В частном владении, по оценкам экспертов, находятся машины трех основных типов. Первый — это небольшие поршневые вертолеты Robinson R22, R44 и R66, рассчитанные на пилота и трех пассажиров: они составляют 70-80% всего парка. Крейсерская скорость таких вертолетов — около 200 км/час. Машины этого класса в основном частные вертолеты, не имеющие разрешения на коммерческое использование.

Второй тип — газотурбинные вертолеты компании Airbus Helicopters и Eurocopter AS120, AS135, AS350. Стоимость таких вертолетов — \$3-8 млн: они составляют около 10% всего вертолетного парка, используются в том числе в коммерческих перевозках. Еще 5-10% — это премиальный сегмент: вертолеты AgustaWestland AW109, AW139. Стоимость этих машин может достигать до \$18 млн. Они рассчитаны на шесть мест и 8 тонн взлетного веса. Это главное преимущество таких машин: они могут перевозить довольно

большую компанию с многочисленным багажом.

«По-прежнему среди частных самых популярными в мире остаются вертолеты американского производства Robinson, модель R44», — отмечает Екатерина Грановская. «Из газотурбинных однодвигательных вертолетов в России по популярности лидирует модель вертолета AS350 в различных конфигурациях. Крейсерская скорость такого судна — 236 км/час».

Практически все эксперты сходятся в том, что количество полетов сохранилось на том же уровне или даже увеличилось.

Одной из популярных услуг в настоящее время стал вертолетный трансфер в аэропорты Шереметьево и Пулково для жителей Подмосковья и Ленинградской области. Компания «А-Групп», базирующаяся в Шереметьево, совершает около десяти подобных перелетов в сутки.

По мнению Александра Евдокимова, ситуацию спасает то, что объективно вертолетный рынок только начал развиваться, как когда-то в 2000-х годах бизнес-авиация, и потенциал его огромен. И даже кризис не может остановить растущий интерес к этому средству передвижения, дающему гигантский выигрыш во времени и комфорте. Стимулирует дальнейшее развитие рынка и упрощение процедуры получения разрешений на полеты: теперь просто нужно подать заявку за час до полета и указать тип ВС, регистрационный номер, КВС и маршрут. Рынок пока еще сдерживается запретом на полеты над Москвой (разрешено движение только над МКАД), но вертолетные компании надеются, что в скором времени небо над Москвой откроют, и тогда следует ожидать новый всплеск интереса к вертолетному рынку.

Источник: Коммерсантъ

Вторичный рынок затаривается

Консалтинговая компания JetNet выпустила отчет о состоянии вторичного рынка деловых самолетов и вертолетов в марте и в первом квартале 2016 года. Основными мировыми тенденциями во всех сегментах рынка при сравнении марта 2016 года с мартом 2015 года стали рост запасов и снижение цены предложения.

Сегмент бизнес-джетов показал наибольший рост количества выставленных на продажу самолетов – в конце первого квартала 2016 года продавалось на 155 (6,8%) больше самолетов по сравнению с 2015 годом. Увеличение числа бизнес-джетов на вторичном рынке произошло впервые с 2009 года. Количество газотурбинных вертолетов на вторичном рынке уве-

личилось на 122 (9,1%), а турбовинтовых самолетов – на 109 (9,5 %).

Эксперты отмечают, что относительное количество выставленных на продажу бизнес-джетов и турбовинтовых самолетов демонстрируют довольно значительный рост в квартальном сравнении, до 11,7% (на 0,4%) и 8,5% (на 0,6%) соответственно.

Количество сделок купли-продажи в сегменте бизнес-джетов показало рост на 4,4%, однако время экспозиции выросло на 11 дней по сравнению с прошлым годом при снижении средней запрашиваемой цены на 12,8%. В то же время турбовинтовые самолеты показали снижение сделок на 12,1% при уменьшении запрашиваемой цены на 9,1%, но при этом время экспозиции снизилось на 30 дней.

В сегменте газотурбинных и поршневых вертолетов в первом квартале зафиксировано снижение сделок купли-продажи на 19,8% и 19,0% соответственно. Но они продавались быстрее, чем годом ранее, газотурбинные – на 45 дней, а поршневые – на 10 дней. Тем не менее, средняя запрашиваемая цена газотурбинных вертолетов в первом квартале снизилась на 25,5%.

При том, что в первом квартале подержанных бизнес-джетов было продано на 23 самолета (4,4%) больше, поставки новых джетов, в соответствии с данными GAMA, снизились на 6 самолетов (4,7%) – с 128 поставок в первом квартале 2015 года до 122 – в первом квартале 2016 года. В то же время поставки новых газотурбинных вертолетов снизились на 38 машин, до 103 по сравнению с 141 в первом квартале 2015, или на 27%.

продолжение 

Worldwide Trends				
March	Business Aircraft		Helicopters	
	Jet	T/P	Turbine	Piston
In-Operation Fleet	20,744	14,782	21,343	9,888
For Sale	2,431	1,258	1,461	569
% of Fleet For Sale 2016	11.7%	8.5%	6.8%	5.8%
% of Fleet For Sale 2015	11.3%	7.9%	6.5%	6.0%
Change - % For Sale	0.4 pt	0.6 pt	.3 pt	(-0.2) pt
January to March 2016				
Full Sale Transactions	540	268	255	226
Average Days on Market	330	289	455	389
Avg. Asking Prices -\$USD mil	\$4.101	\$1.281	\$1.093	\$0.222
Y-T-D January to March 2016 vs 2015				
% Change - Sale Transactions	4.4%	-12.1%	-19.8%	-19.0%
Change - Avg. Days on Market	11	-30	-45	-10
% Change - Avg. Asking Prices	-12.8%	-9.1%	-25.5%	14.4%

Изменение относительного количества выставленных на продажу самолетов в сегменте бизнес-джетов в марте с 2005 по 2016 год показывает перелом нисходящего тренда. В марте 2016 заканчивается период, что процент продающихся воздушных судов из года в год снижался. Тем не менее, этот рост далек от всплеска на 6% в 2009 году, когда на рынок «пришло» дополнительно 1095 бизнес-джетов. Сейчас до этого антирекорда пока далеко.

При сравнении первых кварталов 2016 и 2015 годов результаты продаж по категориями самолетов были разнонаправленными. Два класса, тяжелые (более

Weight Class	# of Retail Sale Transactions			
	Q1 2016	Q1 2015	Diff.	%
Heavy	167	150	17	11.3%
Medium	216	186	30	16.1%
Light	130	145	-15	-10.3%
VLJ	27	36	-9	-25.0%
Total	540	517	23	4.4%

35000 фунтов) и средние (20001-35000 фунтов), показали рост количества сделок, а покупатели в двух других сегментах, легком (10001-20000 фунтов) и сверхлегком (менее 10000 фунтов), снизили активность.

Month	Year	In-Operation Fleet	For Sale	% For Sale	Yr/Yr Pts.
March	2016	20,744	2,431	11.7%	.4 pt.
March	2015	20,170	2,276	11.3%	(-.8 pt.)
March	2014	19,620	2,369	12.1%	(-1.0 pt.)
March	2013	19,036	2,494	13.1%	(-0.7 pt.)
March	2012	18,590	2,559	13.8%	(-0.6 pt.)
March	2011	18,031	2,603	14.4%	(-1.2 pts.)
March	2010	17,280	2,696	15.6%	(-1.8 pts.)
March	2009	16,480	2,857	17.4%	5.9 pts.
March	2008	15,378	1,762	11.5%	.2 pt.
March	2007	14,297	1,616	11.3%	(-1.1 pts.)
March	2006	13,526	1,676	12.4%	(-0.6 pt.)
March	2005	12,909	1,678	13.0%	n.c.

Source: JETNET STAR Reports



Системы Бизнес Авиации

www.bizavsystems.ru

Дом, где рождается джет

Comlux America, входящая в одноименную группу компаний, с начала года стала одним из самых главных ньюсмейкеров на рынке деловой авиации. Компания одинаково хорошо реализовывала инвестиционные проекты по расширению своих производственных мощностей и получала новые сертификаты, позволяющие существенно увеличить количество новых клиентов. На данный момент компания сертифицирована на выполнение работ, в том числе и гарантийных, на Airbus, Boeing, Bombardier.

Но обо всем по порядку. Впервые оказавшись в аэро-

порту Индианаполиса, где располагается «империя» Comlux America, не сразу и поймешь, что ты попал в крупную воздушную гавань, где, например, расположена авиационная база FedEx. «Город в городе» - именно так можно назвать владения компании, где помимо стильного офисного здания, расположены ангары и мастерские. Всего у Comlux America два больших ангара, которые служат, как для технического обслуживания, так и для кастомизации. Кстати работы по комплектации проводятся в новом комплексе, который вмещает одновременно один A330 и четыре ACJ/BBJ

Здесь самолет, который прибывает прямо с завода производителя, получает новый интерьер, стоимость которого, может составлять от нескольких сотен тысяч долларов и вплоть до десятков миллионов долларов для широкофюзеляжных самолетов. Приобретение самолета - это всегда волнующий момент. Но уже на этапе покупки, вернее сказать «размышлений» в пользу той или иной модели, клиент должен остановить свой выбор и на провайдере, который превратит его роскошный бизнес-джет в произведение искусства. В этом Comlux America - гуру и законодатель мод. Недаром на самолетах, которые прошли кастомизацию в Индианаполисе, летают президенты и политики, ведущие мировые финансисты и просто очень и очень состоятельные люди. Даже из названия Comlux (comfort and luxury) очевиден ответ на вопрос, почему клиенты выбирают компанию. Проектирование будущего салона начинается задолго до того, как будет построен самолет. Клиент отчетливо понимает, что будущий лайнер это частичка самого себя, собственное личное пространство, но без профессиональных советов дизайнера сложно сделать оптимальный вариант.

Собственное дизайн бюро Comlux America - это особая гордость компании, ведь работает она с ведущими мировыми брендами. Сам дизайн-проект тоже своего рода произведение искусства, где воплощаются самые смелые решения и продумываются все детали, от строчки на кресле до установки самой продвинутой системы развлечений и связи. Дизайн и его воплощение требуют четкого видения и детального понимания проекта с технической, художественной и организационной точек зрения. И все это должно быть персонализировано и, самое главное,

продолжение ►



не повторять ранее реализованных проектов. Зачастую процесс комплектации занимает даже больше времени, чем производство самого самолета. Но клиенты запасаются терпением, ведь после передачи самолета, они смело могут говорить о том, что он уникальный.

После одобрения проекта начинается процесс кастомизации. Часто самолет разбирается, практически полностью. Большинство клиентов предпочитают летать далеко и без посадки. Поэтому установка дополнительных топливных баков - обязательный атрибут многих контрактов. Пока самолет «разобран», специалисты компании параллельно прокладывают километровые кабели, которые необходимы для установки дополнительного оборудования в салоне. И только после начинается монтаж самого салона. А завершается все покраской лайнера. Для некоторых типов воздушных судов полное оборудование может занять до полутора лет, однако среднее время передачи нового лайнера - девять месяцев.

Количество заказов на услуги компании, несмотря на сложные экономические условия, не только не сокращается, но даже увеличивается. Как поясняют в компании, вместо приобретения нового ВС многие клиенты предпочитают полностью обновить салон имеющегося. Поэтому проблема свободных площадей всегда актуальна. Ангар все время загружен и оборудование необходимо заказывать заранее.

И вот 27 апреля в Индианаполисе состоялось торжественное открытие нового расширенного ангара компании Comlux America (дочернее подразделение по ТОиР Comlux Group). Мероприятие прошло в присутствии сотрудников компании и множества гостей, которые по этому случаю прилетели из разных кон-

Фото: Дмитрий Петроченко



цов мира. Площадь нового ангара увеличена с 12000 кв.м. до 14500 кв. м., что позволяет одновременно обслуживать один самолет класса ACJ330/Boeing 747BBJ и четыре классических ACJ/BBJ. Это логичное решение - спрос на кастомизацию и техническое обслуживание широкофюзеляжных самолетов постоянно растет и технические возможности нового ангара способны удовлетворить пожелания клиентов со всего мира. Безупречная репутация Comlux America привлекает клиентов не только из Американского континента. Заказы на кастомизацию и

техническое обслуживание регулярно поступают от клиентов из России, стран СНГ, Европы, Ближнего востока и Азии.

Техническое обслуживание, а вернее сегмент ТОиР (техническое обслуживание и ремонт), - важная ниша, в которой компания также весьма удачно присутствует. Бизнес-джет в отличие от линейного лайнера имеет достаточно «долгую жизнь», но

продолжение ►

обслуживание лайнера - крайняя необходимость. В авиационно-техническом центре Comlux America знают, как важно время для клиента. В то время как воздушное судно инспектируется, проходя плановое техническое обслуживание, заказчик может по максимуму использовать время простоя, заказав, например, обновление салона или апгрейд бортовых систем. Полностью интегрированное производство позволяет быстро реагировать на поставленные задачи. Если клиент принял решение обновить салон, специалисты Comlux America, помогут определить необходимые изменения и усовершенствования, принимая во внимание стоимость и время простоя. Дизайнеры полностью учитывают сертификационные требования и ограничения по каждому кон-

кретному типу самолетов. Они работают совместно с отделами по производству мебели, тканей, установки оборудования, отделки поверхностей, чтобы воплотить в жизнь новый дизайн интерьера салона. Аналогичная ситуация и с установкой новых бортовых систем. Собственный отдел по установке авионики обеспечит соответствие самолета новейшим достижениям технологии. Так, на бизнес-джет могут быть установлены спутниковый интернет WiFi, спутниковое ТВ, GSM на борту, подключение iPod/iPhone, Global Batch 3, развлекательная система, интегрированная система управления, электронный бортовой журнал, WAAS/LPV и FANS.

Кстати, привлечение новых клиентов – основа мар-

кетинговой политики компании. Так, в марте текущего года Comlux America получила иностранный сертификат EASA 145 (Foreign EASA 145 Certificate) и таким образом стала первым независимым держателем сертификата EASA в США. Это одобрение позволяет Comlux осуществлять периодическое техобслуживание и внутренние доработки на воздушных судах, зарегистрированных в Европейском Союзе (ЕС), но не имеющих сертификата типа FAA, необходимого для внутреннего рынка США.

А в конце прошлого года компания Boeing Business Jets (дочерняя компания по производству деловых самолетов Boeing) подписала соглашение с Comlux America, которая была назначена уполномоченным центром по гарантийному ремонту и техническому обслуживанию деловых самолетов производителя. Договор позволяет Comlux America выполнить гарантийные работы на самолетах BBJ от имени Boeing, давая операторам BBJ еще одно место обслуживания в США. Кроме того, компания будет предоставлять техническое обслуживание, ремонт и капитальный ремонт.

И еще немаловажный факт. Развитая сеть офисов по всему миру позволяет компании Comlux говорить с заказчиками на родном для них языке. Клиенты из России и СНГ регулярно размещают заказы через представительство Comlux в России. Кстати, как рассказывают в компании, техническое обслуживание самолетов, принадлежащих клиентам из РФ и СНГ - обычное дело.

Но самое главное то, что для Comlux America нет ничего невозможного. Яркий пример этому - работы по комплектации первого в истории компании российского SBJ, который ближе к осени приступит к полетам.



«Меридиан» открывает окно в Европу

Ведущий российский бизнес-оператор «Меридиан» в этом году впервые попробует свои силы в качестве экспонента женевской выставки EBACE, которую неофициально называют «главным событием европейского рынка». Компания идет в Европу с солидным багажом знаний, умений и навыков. По мнению генерального директора «Меридиан» Владимира Лапинского, настал момент, когда оператор готов выходить на международный рынок с весьма достойным предложением качественных услуг. И действительно, «Меридиан» стал за последние пару лет глав-



ным ньюсмейкером отечественного рынка деловой авиации, зачастую удивляя объемами проделанной работы.

В начале года оператор получил авторизацию Европейского агентства авиационной безопасности (EASA), досрочно завершив длительную процедуру, подтверждающую соответствие авиакомпании требованиям PART-TCO (Third Country Operators). А чуть более месяца назад в Чехии состоялась первая церемония награждения новой международной авиационной премией «Sapphire Pegasus. Business Aviation Award», вручаемой компаниям Европы, Ближнего Востока, Северной Африки и России за достижения в области деловой авиации. Авиакомпания «Меридиан» стала первым в истории мероприятия лауреатом в номинации «Business Jet Operator - 2015». Но это всего лишь верхушка айсберга, за которой скрыты главные достижения компании – люди и опыт.

«Многих наших коллег раздражает активность «Меридиан». Зачем вам такое количество аудитов, слышим мы изо дня в день? Объяснение этому достаточно простое. Наша компания взяла ориентир на качество и здесь не может быть место компромиссу. Именно по этой причине мы постоянно развиваемся в ключе соответствия самым высоким требованиям рынка. Вслед за получением Сертификата эксплуатанта (AOC) и Свидетельства эксплуатанта авиации общего назначения, мы авторизовались по Международным стандартам для операторов бизнес-авиации (IS-BAO), и за три года с первой ступени шагнули на вторую. Наши специалисты столкнулись с тем, что международные требования очень высоки, а по некоторым направлениям даже выше, чем требования к отечественным коммерческим эксплуатантам. Мы решил «нахрапом» не брать этих вершин, а двигаться поступательно. За полгода до авторизации

прошли предварительный аудит, выявивший имеющиеся в нашей работе недочеты. У нас было время все исправить и смею вас заверить, отнеслись к этому не формально. Налаженные процедуры работают вполне эффективно, что подтверждают наши аудиторы. Как только мы достигли IS-BAO Stage 2, последовало весьма естественное решение – такой уровень качества должно стать нормой. И мы гордимся своими качественными достижениями. Да это требует сил и средств, но однозначно стоит того. Особо хочу отметить что, в этом вопросе мы ощущаем полную поддержку акционеров. Через политику высокого качества «Меридиан» обеспечивает свою привлекательность и конкурентоспособность на рынке», – рассказывает Владимир Лапинский.

И действительно, немного необычно выглядит позиция компании по поводу поставщиков услуг, которые должны соответствовать стандартам качества «Меридиан». С другой стороны, обеспечение максимально возможного уровня безопасности – основной приоритет деятельности участников рынка авиаперевозок. Поэтому, пожалуй, впервые мы сталкиваемся с тем, что аудит проходят не только кейтеринговые компании, но и ведущие зарубежные авиационные учебные центры (АУЦ), а также техническому обслуживанию и ремонту. Компания это делает лишь с одной целью – каждый поставщик должен соответствовать ее требованиям. Без этого вряд ли возможно обеспечить должный уровень качества услуг самой авиакомпании. Как рассказал BizavNews представитель одного крупного зарубежного АУЦ, работающего под американским сертификатом менеджмента (впрочем он пожелал остаться не названным), был случай, когда «Мери-

продолжение ►

диан» в ходе такого аудита нашел два существенных замечания и после того, как центр по тем или иным причинам не смог их оперативно устранить, дальнейшее сотрудничество было приостановлено. И что вы думаете, через некоторое время АУЦ предпринял необходимые действия, устранил выявленные замечания, сам вышел на российского оператора с предложением о возобновлении совместной работы. Разве это не достойно уважения? Российская авиакомпания стремится быть равным и уважаемым партнером.

И немного о планах на EBASE. «Меридиан» сейчас представляет достаточно большой портфель услуг. Единственная компания в России, располагающая



Фото: Дмитрий Петроченко

сразу АОС, Свидетельством эксплуатанта авиации общего назначения и сертификатом IS-BAO. Потенциальному клиенту предлагаются широкий выбор регистрации и организации эксплуатации воздушного судна: российский, швейцарский, ирландский, бермудский и другие реестры, поддержание летной годности (Continuous Airworthiness Maintenance Organisation, CAMO), собственный OPS, ну и конечно же, полный пакет под менеджмент воздушных судов.

Про CAMO стоит рассказать отдельно. В июле 2013 года «Меридиан» стала единственным эксплуатантом на территории СНГ (и четвертым вне Евросоюза), способным выполнять работы по поддержанию летной годности воздушных судов европейской регистрации. Для этого авиакомпанией был получен сертификат соответствия требованиям Part M Subpart G, то есть она стала организацией по поддержанию летной годности (CAMO) по нормам EASA. Это дало возможность также поддерживать летную годность самолетов, зарегистрированных в таких реестрах, как Бермудские и Каймановы острова, островов Мэн и Аруба. Опыт авиакомпании «Меридиан» очень важен, поскольку помимо того, что по российскому законодательству отечественные коммерческие эксплуатанты обязаны поддерживать летную годность воздушных судов, обязательную сертификацию CAMO ввела не только Европа, но и другие авиационные власти, в частности Бермуды (директива OTAR 39). И вот спустя два года «эта позиция» уже превратилась в бизнес. Если раньше компания только вкладывалась, то сейчас зарабатывает, предоставляя услугу по поддержанию летной годности воздушных судов зарубежной регистрации.

«Мы строим взаимоотношения с собственниками воздушных судов таким образом, чтобы постараться убедить клиента: «безопасность полета - табу».

Почему мы так требовательны к партнерам? Потому, что мы точно так же требовательны и к себе. Наглядной иллюстрацией достижений компании можно считать статистику инспекционных проверок иностранных воздушных судов, осуществляемых в аэропортах Европы (SAFA). «Меридиан» один из немногих российских перевозчиков имеющих ноль в графе замечаний. Кстати, все эти данные находятся в открытых источниках. Тот ассортимент качественных услуг который мы можем предложить даже зарубежным клиентам вполне, по нашему мнению, соответствует требованиям европейского рынка. В первую очередь мы надеемся, на возможное сотрудничество с клиентами, которые аффилированы с самолетами, эксплуатирующимися в России. Что скрывать, главная задача компании на сегодня - не навредить, и при сохранении имеющихся достижений двигаться вперед, в том числе и через количественный рост парка. Хочу заметить, что проблемы с освоением нового типа отсутствуют. Мы введем в эксплуатацию новый тип быстро, так как опыт огромный. Через CAMO мы тоже надеемся, что клиент, который к нам обратился впервые, в будущем станет постоянным. И еще один козырь «Меридиана», который стараются не замечать. Компания может осуществлять управление воздушным судном зарегистрированным, например, в реестре Арубы, но делать это на уровне требований EASA и с соответствующим качеством. Таков общий уровень работы компании. Почему же мимо нас проходят множество бортов? Качество стоит денег. Увы, к сожалению, не все владельцы воздушных судов пока готовы разделять наш подход, с некоторыми так и не удалось достигнуть соглашения о сотрудничестве. Но тут каждый волен делать свой выбор. Мы уверены, что наши предложения найдут отклик на рынке, и мы будем рады развивать успешное взаимовыгодное сотрудничество с новыми клиентами и партнерами», - резюмирует Владимир Лапинский.

Знакомьтесь – SD FlightLogs

*BizavWeek продолжает серию материалов, посвященных интернету и мобильной связи на борту бизнес-джета. Нашими бесценными помощниками и консультантами вновь выступают представители московского офиса компании Satcom Direct. Традиционно мы экономим Ваше время – Вы получаете оптимальную информацию в удобном формате «вопрос-ответ». Сегодня мы поговорим об инновационном продукте **SD FlightLogs**.*

Эксклюзивная система электронных бортовых журналов SD FlightLogs от Satcom Direct является первой сетевой системой ввода и управления данными бортовых журналов. Система SD FlightLogs на базе услуги Satcom Direct FlightDeck Freedom® (FDF) автоматизирует слежение за полетом. Она выполняет автоматический ввод данных и записывает время и этапы полета, а также оформляет документацию всей полетной информации по каждому участку,

сокращая необходимость вводить данные вручную. SD FlightLogs дает каждому участнику производства полетов доступ к оперативным данным в режиме реального времени, постоянно синхронизируя их с воздушным судном. Летный состав может получать доступ к информации с трех основных экранов: обзор парка воздушных судов, список маршрутов и детали маршрута. Это позволяет просматривать сводные данные или подробные этапы полета по каждому участку маршрута. Оператор воздушного судна получает в свое распоряжение интеллектуальную систему, которая предоставляет ему руководство пользователя, снижает количество ошибок, вызванных человеческим фактором, и обеспечивает данные в режиме реального времени. Эта система совместима со смарт-устройствами. SD FlightLogs создает эффективную единую точку доступа для всех операционных пользователей, от пилотов до специалистов технического обслуживания и планирования полетов, революционным образом трансформируя процесс доступа к информации об этапах движения воздушных судов и их регистрации.

Особенности SD FlightLogs

- Сетевое приложение на платформе FlightDeck Freedom с синхронизацией
- Совместимость со смарт-устройствами
- Автоматический ввод данных в режиме реального времени
- Смарт-оповещения при наличии несоответствий
- Запись и хранение данных о полете на протяжении всего срока службы воздушного судна
- Интеграция сторонних поставщиков по техобслуживанию и планированию полетов
- Верификация данных по каждому полету



продолжение ►

А теперь вопросы:

Где хранятся мои данные в SD FlightLog?

Данные, которые вводятся в систему SD FlightLogs, хранятся в передовом частном центре обработки и передачи данных Satcom Direct.

Правильно ли мы понимаем, что ввод всех данных в систему SD FlightLogs происходит автоматически?

SD FlightLogs осуществляет автоматический ввод данных только в том случае, если у вас есть канал передачи данных FlightDeck Freedom. Степень автоматизации зависит от типа бортовой электроники. Иногда для заполнения определенных полей требуется ручной ввод данных. SD FlightLogs предупреждает пользователя, если не заполнено обязательное поле или введены несогласованные данные.

Можно ли редактировать данные, которые были введены в систему SD FlightLogs автоматически?

Да, пользователи имеют возможность вносить изменения в данные, введенные вручную и автоматически. У пользователей всегда есть возможность обновлять данные SD FlightLogs до проверки этапа маршрута.

Необходимо ли Wi-Fi-соединение?

Да, для получения обновлений и/или сохранения введенных вручную изменений требуется подключение к интернету

Существуют ли какие-либо требования к аппаратному обеспечению?

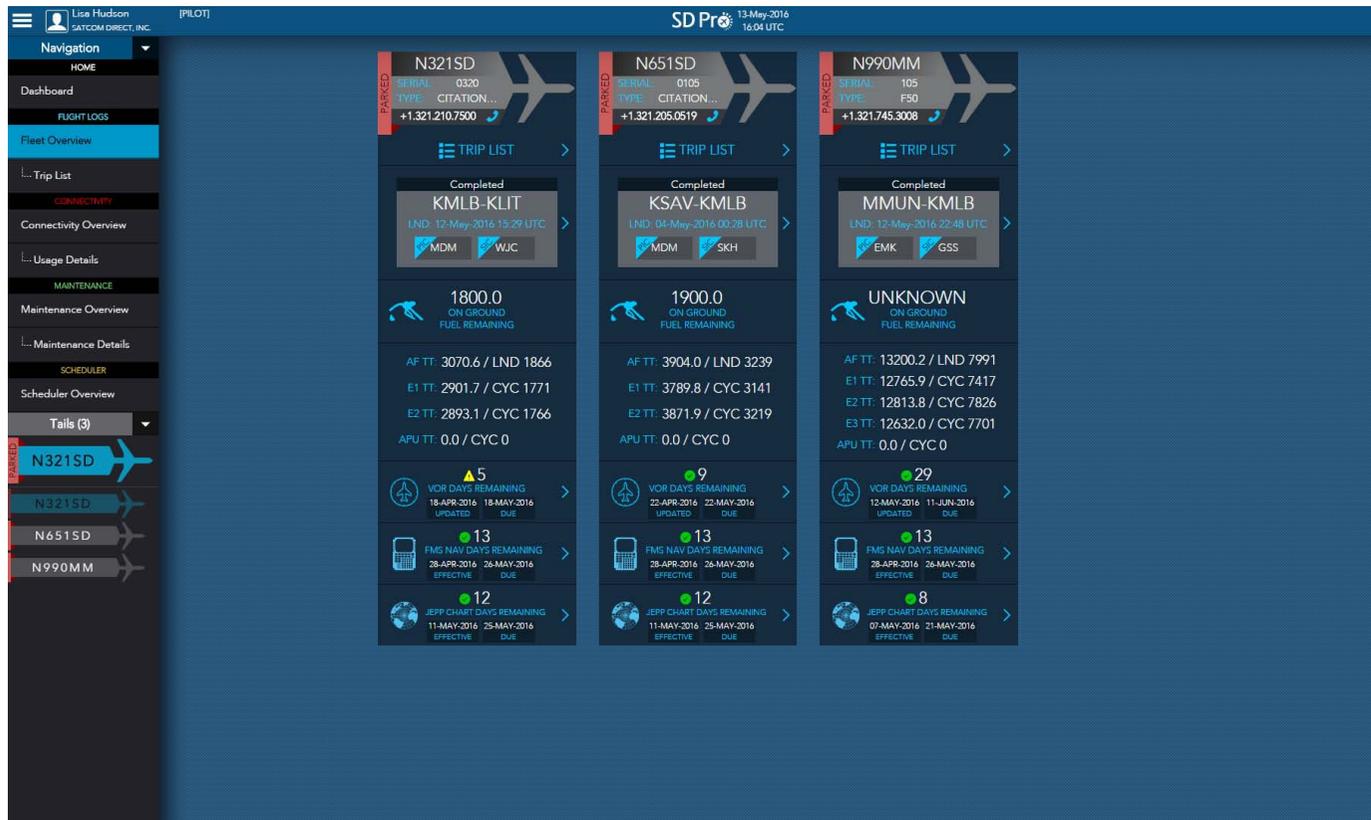
Нет. Если ваше воздушное судно оснащено системой бортовой передачи данных и пользуется услугой FlightDeck Freedom, то вы можете пользоваться SD FlightLogs.

Откуда поступают данные в систему SD FlightLog?

SD Flightlogs собирает данные из нескольких источников на борту воздушного судна и с наземных систем. Используя запатентованную технологию, Satcom Direct проверяет, вычисляет и сохраняет все источники данных, делает их доступными в системе SD FlightLogs.

Каким образом взимается плата за использование SD FlightLogs?

Если у вас есть действующая подписка на FlightDeck Freedom, то плата за SD FlightLogs взимается за каждое воздушное судно.



Вертолет недели

Оператор: **ÖAMTC (Österreichischer Automobil-, Motorrad- und Touring Club)**

Тип: **H135 / EC135T3**

Год выпуска: **2016 г.**

Место съемки: **май 2016, вертодром «HeliExpress» (Москва, Крокус Экспо)**



Фото: Дмитрий Петроченко