



На минувшей неделе все внимание авиационной общественности было приковано к Сан-Паулу, где проходила ежегодная выставка LABACE. По данным аналитиков, в течение следующего десятилетия спрос в регионе будет на уровне почти 800 новых деловых самолетов. Эксперты считают, что Латинская Америка, в которой прогнозируется ежегодный экономический рост на 2,3%, является третьим по величине и относительно зрелым рынком деловой авиации. Видимо по этой причине нынешний LABACE стал самым представительным. Все без исключения производители показали потенциальным клиентам свои новые модели и анонсировали ряд крупных инвестиционных проектов. Латинская Америка вновь стала входить в сферу интересов компаний, даже несмотря на политические и экономические «шатания» - главное резюме выставки.

А нас уже на следующей неделе ожидает трехдневное ралли на полях Jet Expo. С каждым днем приходят новые новости, которые нас радуют. Стало известно, что после трехлетнего перерыва на статике вновь появится BBJ, а дебют в России HondaJet станет настоящей изюминкой выставки. Но еще есть время и мы надеемся, что список участников обязательно дополнится новыми компаниями и, конечно же, воздушными судами.

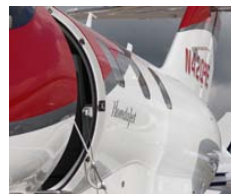
И еще одна приятная новость. В этом году на Jet Expo можно будет прилететь на собственном вертолете, благодаря открытию нового вертодрома, расположенного на территории «Внуково-3». И хотя вертодром пока еще находится в стадии строительства, организаторы выставки Jet Expo 2016 получили разрешение на прилет вертолетов 8-10 сентября 2016.



На Jet Expo – на вертолете

Организаторы выставки Jet Expo 2016 получили разрешение на прилет вертолетов 8-10 сентября 2016

стр. 21



HondaJet летит в Москву

Компания Honda Aircraft впервые примет участие в московской выставке Jet Expo 2016. На статической площадке широкой публике будет представлен бизнес-джет HondaJet

стр. 22



Платформа SD Pro – мощное сотрудничество

Компания Satcom Direct традиционный участник московской выставки Jet Expo и в этом году исключения не будет

стр. 23



РЫНОК ЖИВ

BizavWeek продолжает цикл интервью с участниками предстоящей выставки Jet Expo, которая начнет свою работу 8 сентября в московском «Внуково-3». Сегодня у нас в гостях Президент ГК АВКОМ Евгений Бахтин

стр. 25

Gulfstream G650



ЖТС начал полеты из Жуковского

Компания «Джет Тревел Клуб» с июня 2016 г. приступила к выполнению полетов из аэропорта «Жуковский», открытого для полетов гражданской авиации. Самая длинная ВПП в Европе (120x5500м), оснащенность аэродрома по категории II ИКАО, мало загруженное воздушное пространство обеспечивает идеальные условия для выполнения полетов АОН с этого аэродрома полностью исключая задержки в зонах ожидания, характерные для других Московских аэропортов.

В настоящее время парк Jet Travel Club состоит из самолетов Cessna 525, Citation Jet и HS-125-700.

Jet Travel Club – проект ГК АВКОМ – основан на некоммерческих (частных) полетах самолетов, принадлежащих Клубу, в интересах своих членов. По словам Президента ГК «Авком» Евгения Бахтина, принцип

работы Клуба в упрощенном виде можно сравнить с услугой аренды автомобилей. При таком, автомобильном, сравнении коммерческие чартеры попадают в категорию такси. Иначе говоря, Jet Travel Club не предоставляет транспортные услуги, а зарабатывает на поддержании летной годности и ТОиР самолетов Клуба.

Еще в сентябре 2015 года, после завершения формальностей, связанных с регистрацией договора аренды земельного участка, уточнения границ территории, своими силами и подрядными организациями ГК «АВКОМ» произвела очистку территории, проложила более 1,5 км асфальтированных дорог, обеспечивающих прямой подъезд к участку, и отремонтировала 45000 м² стоянки для воздушных судов. Завершено сооружение двух ангарных корпусов площадью 4500 м² для ТОиР и хранения бизнес-джетов.



Фото: igor113.livejournal.com



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

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

HondaJet по-русски

Представитель Honda Aircraft в России, группа компаний AIM OF EMPEROR, запустила сайт на русском языке, посвященный самолету HondaJet. Напомним, что 1 июля 2016 года компания AIM OF EMPEROR была назначена эксклюзивным дистрибьютором продукции HondaJet Central Europe в России и странах СНГ, а именно воздушного судна HondaJet.

По словам владельца группы компаний AIM OF EMPEROR Ираклия Литанишвили, Россия и страны СНГ представляют собой интересную площадку для развития данного направления. Высокая востребованность самолета обусловлена отсутствием ана-

логичных предложений в сфере деловой авиации. HondaJet выгодно отличается от соперников на рынке, позиционируя себя как инновационный, технически прогрессивный, легкий и недорогой реактивный самолет бизнес-класса.

В мае 2016 компания Honda Aircraft получила сертификат Европейского агентства по авиационной безопасности (EASA) для самолета HondaJet в рамках Европейской конвенции деловой авиации (EWACE), проходящей в Женеве. Это свидетельствует о том, что воздушное судно соответствует самым высоким европейским стандартам безопасности.

HondaJet устанавливает новые стандарты в бизнес-авиации

Благодаря своему инновационному дизайну, **HondaJet** удаётся сочетать высокие лётно-технические характеристики с выгодной топливной эффективностью и современную технологичность с лёгкостью в техническом обслуживании. Наряду с превосходной производительностью, новый **HondaJet** отличается комфортабельным салоном, а также своей привлекательной стоимостью.

HondaJet галерея



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

LEARJET CHALLENGER GLOBAL

БРОСАЯ ВЫЗОВ



BUSINESSAIRCRAFT.BOMBARDIER.COM

BOMBARDIER

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

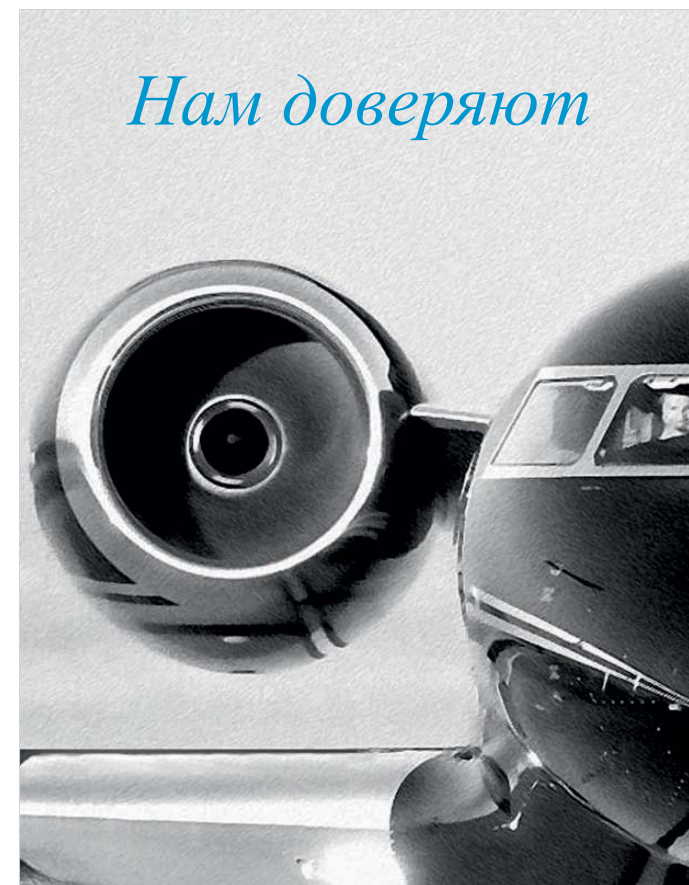
Дизайн интерьера диктуется особенностями региона

При том, что большинство бизнес-джетов снаружи выглядят одинаково, они могут быть совершенно по-разному оформлены внутри. И чаще всего это зависит от региона поставки. По словам канадского производителя Bombardier, тенденции в дизайне интерьеров деловых самолетов варьируются от одной культуры к другой.

«В то время как заказчики наших бизнес-джетов по-настоящему международные, которые следуют в своем бизнесе и стиле мировым тенденциям, часто остаются в силе региональные тенденции и культурные влияния, определяющие вкусы и стили для конкретного региона», - заявил представитель канадской компании в рамках выставки LABACE 2016. «И Латинская Америка, безусловно, является регионом со своим уникальным видением стиля и роскоши».

Деталими интерьера, которые, как правило, ценятся клиентами в этом регионе являются элементы с ручной резьбой по дереву, сиденья с ручной отделкой и полированный шпон. «Культура, безусловно, оказывает влияние на эстетические идеалы и дизайнерские тенденции, но, конечно, это не единственная потребность», - говорят в Bombardier. Другими желанными функциями являются быстрая и надежная широкополосная связь, а также возможность конфигурации салона для комфортного сна.

Но даже внутри региона существуют различия в восприятии дизайна. Например, бразильский дизайн часто очень современный и полный креатива и страсти. «Мы видим это в их архитектуре, мебели и дизайне интерьеров. Это естественно, круто и одновременно элегантно», - говорят в компании.



SkyClean

профессиональный
авиационный
клининг

ШЕРЕМЕТЬЕВО • ДОМОДЕДОВО • ОСТАФЬЕВО


JetNet Alliance увеличивает парк

Компании ASL и JetNetherlands, работающие на рынке с осени 2014 года под брендом JetNet Alliance Group, сообщают о включении в свой парк нового Embraer Phenom 100, принадлежащего частному клиенту. Бизнес-джет станет первым самолетом в парке компании, соответствующим новым правилам EASA Part-NCC.


Основная задача новых требований Part NCC – повысить стандарты безопасности для частных самолетов, на которые должны быть установлены системы безопасности, применяемые для коммерческих перевозок. Среди них: система передачи данных пилот-диспетчер LINK 2000+, независимая автоматическая система наблюдения (ADS-B) за местонахождением борта, аэронавигационная система (FANS), позволя-


ющая устанавливать связь между пилотами и диспетчерскими службами на высокочастотных каналах связи на больших расстояниях, система предотвращения столкновений (TCAS).

В настоящее время Part-NCC требуют от каждого частного оператора придерживаться таких же требований, что и коммерческие операторы, но эти нормы являются для «частников» соразмерными. Наряду с созданием и поддержанием руководства по производству полетов, каждый владелец или оператор должен подать декларацию о согласии их национального регулятора о взятии на себя подотчетности и ответственности за их действия в соответствии с новыми правилами. Правила EASA Part NCC (Non-Commercial Complex) вступили в силу 25 августа 2016 года.

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



Rethink Convention.  **EMBRAER**
Executive Jets

EmbraerExecutiveJets.com

Deer Jet подключается к Air Elite Network

Deer Jet, крупнейший в Китае провайдер услуг бизнес-авиации, стал первым оператором FBO в Азиатско-Тихоокеанском регионе, который присоединился к сети Air Elite Network. Заключив партнерское соглашение с компанией World Fuel Services, которая развивает сеть, Deer Jet начнет принимать на карты Avcard в восьми своих FBO в материковом Китае, что сделает их частью сети из 7600 комплексов.


«Это больше чем новая веха – принимая Avcard, FBO компании Deer Jet предоставят клиентам эффективные услуги на каждом этапе авиаперевозок и сделают еще более легкой оплату топлива, технического обслуживания, чартеров, питания и многих других услуг наших комплексов», - сказал председатель и

генеральный директор Deer Jet Чжан Пэн. «В очередной раз Deer Jet обновляется и способствует глобальной конкурентоспособности бизнес-авиации Китая».

Кроме того, компания недавно получила премию NBAA Corporate Business Flying Award за 21 год безаварийных полетов. Согласно данным NBAA, Deer Jet имеет налет около 260000 часов без инцидентов, в том числе без повреждения имущества или травм людей.


Air Elite Network входит в состав крупнейшего в мире провайдера топливообеспечения – World Fuel Services Network, услугами которой пользуются более 2000 компаний по всему миру.






FBO RIGA
A part of Flight Consulting Group

ЦЕНТР БИЗНЕС-АВИАЦИИ В РИГЕ





ЛУЧШИЙ FBO В ЕВРОПЕ
ОБЛАДАТЕЛЬ ПРЕМИИ
«SAPPHIRE PEGASUS AWARD»

www.riga.aero

Маленькая флотилия G650

Gulfstream Aerospace передал ближневосточному клиенту очередной ультрадальний G650. Владелец воздушного судна с бортовым номером 9K-GGD стало Правительство Кувейта («State of Kuwait»), а новый бизнес-джет – четвертым в парке оператора.

По состоянию на 30 августа 2016 года в мире эксплуатируются 192 самолета G650/ G650ER. Согласно базе данных Flightglobal Fleets Analyzer, кувейтское правительство располагает парком из 13 самолетов, G550/G650/Airbus A319/A320/A340 в VIP конфигурации. Кроме того, в ближайшие месяцы ожидается ввод в эксплуатацию второго флагмана Boeing 747-8. В то же время из парка выводятся старые воздушные

суда Gulfstream GV и Airbus A310, которые выставлены на продажу.

О проекте G650 было объявлено 13 марта 2008 года, а первый полет состоялся 25 ноября 2009 г. Самолет был сертифицирован Федеральным управлением гражданской авиации 7 сентября 2012 года, а Европейским агентством по безопасности полетов 21 декабря 2012 года.

G650 может летать почти со скоростью звука – максимальная скорость составляет 0,925 Маха. Он имеет дальность полета 6000 морских миль/11112 км при 0,90 Маха и 7000 миль / 12964 км при 0,85 Маха.



Gulfstream

SILK WAY BUSINESS AVIATION



Представляем совершенно новый

G650

Новый завод Piaggio выпустил первый самолет

Первый турбовинтовой самолет Avanti EVO, построенный в новом заводе Piaggio Aerospace, покинул сборочный цех и приступил к летным испытаниям. Машина с бортовым номером I-PDVS уже в сентябре будет передана заказчику.

Новый завод, расположенный в местечке Вилланова д'Албенга на севере Италии недалеко от французской границы, обошелся инвесторам в €140 млн. Завод размещен на территории Clemente Panero International Airport и имеет площадь в 127 тысяч кв.м. Здесь сосредоточено производство всего модельного ряда компании – Avanti EVO (всех модификаций, включая военные), а также беспилотных авиационных систем для наблюдения и разведки P.1HH Hammerhead, от

изготовления деталей до окончательной сборки. Ранее производственные мощности производителя были сосредоточены в Генуе.

Сейчас в сегменте деловой авиации компания предлагает обновленный EVO. Третье поколение Avanti было запущено в мае 2014 года, и Piaggio надеется этим самолетом вдохнуть жизнь в программу, которая стала жертвой кризиса в бизнес-авиации. И вроде как результаты есть. Однако, напомним, что на прошлой неделе холдинг Mubadala, которому принадлежит Piaggio Aerospace, сообщил, что Карло Логли уходит в отставку с поста исполнительного директора Piaggio Aerospace. Его заменит временный главный операционный директор компании Ренато Ваги.





FORTAERO
Baltic Business / Universe in motion
Aviation Alliance

WWW.FORTAERO.COM



JET PRIVÉ AU PRIX
D'UN HÉLICO

ЧАСТНЫЙ САМОЛЁТ
ПО ЦЕНЕ ВЕРТОЛЁТА

400XTi // \$5.5M

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

nextant aerospace

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



Губернаторский самолет никому не нужен

Главное управление организации торгов Самарской области уже в третий раз не смогло продать самолет Ту-154, сообщает Самара.ру. На аукцион, который должен был состояться 30 августа, не подано ни одной заявки. Стоимость воздушного судна составляла 127 млн рублей.

В этом году Минимущества Самарской области уже дважды не могло продать этот самолет. На объявленный в марте открытый аукцион по продаже самолета никто не откликнулся. 5 мая аукцион был признан несостоявшимся.

23 мая самолет выставили на электронный аукцион, который закончился с тем же результатом.

Самолет Ту-154М (бортовой номер 85057, 2006 года постройки) правительство Самарской области купило в 2007 г. за 320 млн рублей у самарского завода «Авиакор» для губернатора Константина Титова. После его отставки в августе 2007 г. самолетом никто не пользовался, и в ноябре 2007 г. борт арендовала авиакомпания «Самара». В 2008 г. облправительство выставило самолет на продажу с начальной ценой в 509,9 млн рублей, но покупателя не нашлось. Тогда борт сдали в аренду авиакомпании «Заполярье». В апреле 2011 г. Ту-154 был сдан в аренду на 2 года «Авиалиниям Дагестана» специально для ФК «Анжи». А в сентябре 2013 г. правительство объявило аукцион по выбору компании, которая законсервирует и будет содержать самолет.



Ваш надежный партнер в Европе

Кредитование под залог
люксовых активов,
бизнес-джетов и яхт

Сумма кредита:
от 2 000 000 EUR
Валюта: EUR, USD
График погашения:
до 10 лет



Более подробно с условиями финансирования
можно ознакомиться на www.rietumu.ru

Чистая посуда в полете

Jet Aviation недавно установил на борту частного Airbus 330-200ER VVIP свою новую разработку – продвинутую посудомоечную машину ADW 600. Устройство было разработано собственной командой базельского подразделения и сертифицировано по требованиям EASA Part 21 DOA для всех типов воздушных судов.

Согласно заявлению компании, и в отличие от традиционных промышленных посудомоечных машин, которые, как правило, имеют короткий цикл мойки, но используют коррозионно-активные вещества, посудомоечная машина ADW может похвастаться 3-минутным циклом и совместима с экологически чистым моющим средством, подходящим для серебра и алюминия. Установка этой машины значительно сокра-

щает количество посуды на борту воздушного судна, что дает дополнительное пространство для хранения. Также она может быть использована для разогрева посуды перед сервировкой и подачей блюд на стол.

«В настоящее время мы завершаем разработку ADW 450, более легкой модели шириной 450 мм, которая может устанавливаться во всех средних и суперсредних бизнеса-джетах», - сообщил старший вице-президент и генеральный менеджер центра технического обслуживания Jet Aviation Basel Йоханнес Турцер.

Посудомоечная машина ADW может быть установлена в техцентре Jet Aviation Basel во время планового технического обслуживания, а также при переоборудовании, модификации или модернизации.



НИКА
РОССИЯ



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

Летать через Беларусь стало проще

Частные пилоты «Хелипортов России» много путешествуют, в том числе и в Европу. Естественный кратчайший путь туда из Центральной России проходит через Республику Беларусь. Путешествие на вертолете – вещь приятная, но как и любой перелет за границу, сопряжено с прохождением определенных процедур.

По прилету в международный аэропорт необходимо пройти ряд пограничных и таможенных формальностей: пилот должен оплатить услуги аэропорта по обеспечению взлета и посадки, сопровождению на перроне, заправке, метеобеспечению, и другие сопутствующие потребности. В Белоруссии, например, как и в некоторых других странах, нужно получить формальное разрешение на использование воздушного пространства страны до подачи непосредственно

заявки на полет. Чтобы оформить все документы и оплатить услуги даже опытному пилоту зачастую приходится потратить много времени, а новичков все эти процедуры и вовсе пугают.

Но теперь на получение разрешений, оформление и оплату услуг аэропорта потребуется совсем немного времени. Заботясь об удобстве своих клиентов, «Хелипорты России» заключили договор с «Белаэронавигацией» на обеспечение полетов и наземное обслуживание. Это значит, что пилотам, летающим с «Хелипортами России», при посадке в любом международном аэропорту Республики, теперь достаточно только поставить подпись на документах. На этом все формальности для пилота будут завершены. Остальное оформление компания берет на себя.



ДЛЯ ЦЕНИТЕЛЕЙ
ВЕРТОЛЁТНОЙ
ТЕХНИКИ

AW139

+7 495 945-52-00

EXCLASES Holdings Ltd.
exclusive distributor of **LEONARDO** HELICOPTERS

Textron Aviation уверен в успехе в Бразилии

В рамках выставки LABACE 2016 представители компании Textron Aviation рассказали журналистам о скором получении сертификата бразильских авиационных властей на свой новый бизнес-джет Citation Latitude. «Мы впервые показали наш новый самолет в прошлом году, с тех пор количество клиентов из Бразилии существенно выросло. В течении нескольких недель мы получим бразильский сертификат типа и надеемся, что первая поставка в Бразилию будет осуществлена в сентябре», - заявили в компании.

Первый самолет Citation Latitude был поставлен клиенту в августе прошлого года. По состоянию на июль текущего года заказчики получили 32 машины.

В рамках LABACE 2016 Textron Aviation также представил Citation CJ3+, Citation M2 и Mustang. Турбо-

винтовые самолеты были представлены Beechcraft King Air 350i, который оснащен системой Pro Line Fusion (Rockwell Collins), и Grand Caravan EX.

Citation Latitude стал очередной новой разработкой Cessna, в которой компания использовала «анти-кризисный» 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 является 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. 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. Максимальная дальность нового самолета составляет 5278 км/2850 морских миль. Стоимость Citation Latitude составляет \$16,5 млн.

Сертификат типа от Федеральной авиационной администрации США (FAA) на Citation Latitude был выдан в июне прошлого года, EASA - в феврале 2016 года.



У PC-12 отличные перспективы в Латинской Америке

Латиноамериканский дистрибьютор Pilatus Aircraft – компания Synerjet – в рамках LABACE 2016 продел ряд переговоров с целью продажи популярного турбопропа PC-12NG. По словам генерального директора Жозе Эдуарду Брандао, интерес к самолету – это яркое свидетельство тому, что сложные рыночные условия в регионе понемногу начинают меняться.

«В прошлом году мы, практически, не говорили о продажах в Бразилии, фокусируясь лишь на работе с потенциальными клиентами для сохранения пула. Но ситуация в корне изменилась весной этого года, когда интерес к PC-12 вновь начал расти. Однако на фоне импичмента президента Бразилии мы вероятно еще немного «побуксуем», но в этот раз последствия не будут столь критичны, а вполне возможно, что их и вовсе не будет».



На статической площадке LABACE (аэропорт Конгоньяс, Сан-Паулу) Synerjet представил PC-12NG 2016 года выпуска. Брандао отмечает неприхотливость самолета и его возможности летать беспосадочно на большей части страны, от Сан-Паулу на юге, до Манауса на севере.

Synerjet является «дочкой» крупнейшего южноамериканского конгломерата Synergy Group, который владеет крупными авиакомпаниями, включая Avianca. Synerjet представляет Pilatus Aircraft в регионе с 2014 года и достаточно удачно, продав почти 60 самолетов (помимо Бразилии, самолеты поставлялись в Колумбию, Парагвай, Панаму, Венесуэлу, Гватемалу и Чили, прим. *BizavNews*). Сейчас Synerjet имеет собственный сервисный центр в Сорокаба, а также СП в Венесуэле (Aerocentro) и Чили (Aerocardal).

Особые надежды компания связывает с рынком Аргентины, где правительство анонсировало обширные экономические реформы. «Аргентинский рынок выстрелит в самое ближайшее время, и мы к этому полностью готовы. Еще одним фактором, конечно же, является достаточно старый парк аргентинских владельцев, который будет безусловно меняться, особенно в сегменте турбовинтовых самолетов», – продолжает Брандао.

Несмотря на затянувшийся период политической и экономической нестабильности в Венесуэле, Synerjet относит и этот рынок весьма перспективным. «Мы надеемся, что ситуация будет меняться в следующем году. Венесуэла очень интересная страна, здесь всегда есть и будут состоятельные венесуэльцы, в основном проживающих за пределами страны, которые хотят приобрести самолеты», – отмечает Брандао.

PILATUS

PILATUS PC-12
ПО ОСОБОЙ ЦЕНЕ

NESTEROV AVIATION

Авторизированный центр продаж Pilatus PC-12

sales@nesterovavia.com www.nesterovavia.aero

Nomad Aviation внедряет Part NCC

Швейцарский оператор Nomad Aviation начинает консультирование клиентов по новым европейским правилам Part-NCC. Основу работы с клиентами составит полный технический контроль воздушного судна на соответствие новыми требованиями.

В настоящее время Part-NCC требуют от каждого частного оператора придерживаться таких же требований, что и коммерческие операторы, но эти нормы являются для «частников» соразмерными. Наряду с созданием и поддержанием руководства по производству полетов, каждый владелец или оператор должен подать декларацию о согласии их национального регулятора о взятии на себя подотчетности и ответственности за их действия в соответствии с новыми правилами. Правила EASA Part NCC (Non-

Commercial Complex) направлены на повышение безопасности полетов в деловой авиации, распространяются на самолеты, используемые в частных некоммерческих целях, и вступили в силу 26 августа 2016 года.

«Мы понимаем, что соблюдение новых норм не простой процесс, и порой является сложным и отнимает много времени», - говорит операционный директор компании Райнер Шнурр. «Уникальное решение Nomad Aviation предоставит владельцам действительно полное спокойствие, что их воздушное судно эксплуатируется по самым высоким стандартам безопасности и летной годности с соблюдением нормативных требований Европейского права и государства регистрации».



14 октября 2016 года, Санкт-Петербург

Шестая конференция по воздушному праву



Темы дискуссионных панелей

Президентская библиотека
имени Б.Н. Ельцина

- 10.00-11.15 МЕЖДУНАРОДНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО
В ОБЛАСТИ ВОЗДУШНОГО ТРАНСПОРТА
- 11.45-13.00 АВИАЦИОННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ
В СОВРЕМЕННЫХ РЕАЛИЯХ
- 14.30-15.30 ОТВЕТСТВЕННОСТЬ
ВОЗДУШНОГО ПЕРЕВОЗЧИКА
- 15.30-16.30 АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ АВИАЦИОННОГО
ФИНАНСИРОВАНИЯ И ЛИЗИНГА
- 17.00-18.00 ГРАЖДАНСКОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ
БЕСПИЛОТНЫХ ВОЗДУШНЫХ СУДОВ

Оргкомитет:

+7 800 500-17-66 доб. 4

+7 812 961-61-96

conf@aerohelp.com

сайт конференции - www.airlaw.ru

Остались считанные дни

Список участников Форума деловой авиации пополняется ежедневно. Еще есть возможность присоединиться к делегатам, заполнив заявку на участие. Действует специальное предложение для членов ОНАДА.

На Форуме выступят:

- Артур Абаджян, CEO, JetHunter
- Михаил Василенков, начальник отдела Летных стандартов Департамента государственной политики в области гражданской авиации, Минтранс РФ
- Евгений Бахтин, вице-президент, ОНАДА

- Игорь Бубловский, директор, MSKY
- Александр Евдокимов, генеральный директор, Jet Transfer
- Андрей Калинин, управляющий партнер Клуба «Бизнес Авиация»
- Леонид Кошелев, председатель совета директоров, «Стримлайн ОПС»
- Александр Кулешов, председатель правления, ОНАДА
- Владимир Лапинский, генеральный директор, авиакомпания «Меридиан»
- Мартин Ленер, генеральный директор, Tyrolean Jet Service
- Азат Мулгимов, глава московского офиса, Air Charter Service
- Артем Степанов, Заместитель генерального директора, «Юниджет»
- Евгений Туткевич, президент, «А-Групп»
- Виталий Терещенко, генеральный директор, «Сириус-Аэро»
- Михаил Титов, вице-президент, ОНАДА
- Антон Яцук, генеральный директор, Domodedovo Business Aviation Center

Напоминаем, что мероприятие состоится 7 сентября 2016 г. в Москве при поддержке компании Gulfstream, накануне открытия крупнейшей в регионе Восточной Европы выставки бизнес-авиации JetExpo.

Форум деловой авиации — крупнейшая в России и СНГ конференция по проблемам развития рынка деловой авиации, предоставляющая руководителям компаний этого сегмента уникальную возможность получить актуальную информацию о ключевых тенденциях и текущем состоянии рынка, обсудить инициативы по его регулированию, и установить новые контакты.



Форум деловой авиации

9-я международная конференция
7 сентября 2016 года, Москва

Ищете возможности для роста деловой авиации в условиях нестабильной экономики и падения спроса?

Уникальное событие в сфере бизнес-авиации в России и традиционное место встречи профессионалов рынка!

АУДИТОРИЯ: представители руководства российских и зарубежных операторов, хэндлинг-овых и брокерских компаний, операторов бизнес-терминалов и аэропортов, финансовых институтов, авиастроителей, поставщиков оборудования и услуг.

ОРГАНИЗАТОРЫ



ПРИ УЧАСТИИ



ПРИ ПОДДЕРЖКЕ



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ МЕДИАПАРТНЕР



ИНФОРМАЦИОННЫЕ ПАРТНЕРЫ



8 495 933-52-10 events@ato.ru, events.ato.ru



FCG поддержит воркшоп Aviapages.com

Базирующаяся в Риге Flight Consulting Group Company будет генеральным спонсором B2B воркшопа Aviapages.com. Мероприятие пройдет 7 сентября в центре Москвы на Красном Октябре, в Центре Фотографии имени Братьев Люмьер. Цель воркшопа предоставить индустрии свежие и динамичные идеи, а также точки зрения относительно актуальных и важных тем, которые будут представлены в презентации новых разработок Aviapages.com, и в case study презентациях гостей мероприятия, участников рынка.

Flight Consulting Group решила стать генеральным спонсором B2B воркшопа Aviapages.com и поддержать новый формат мероприятия в индустрии бизнес-авиации.

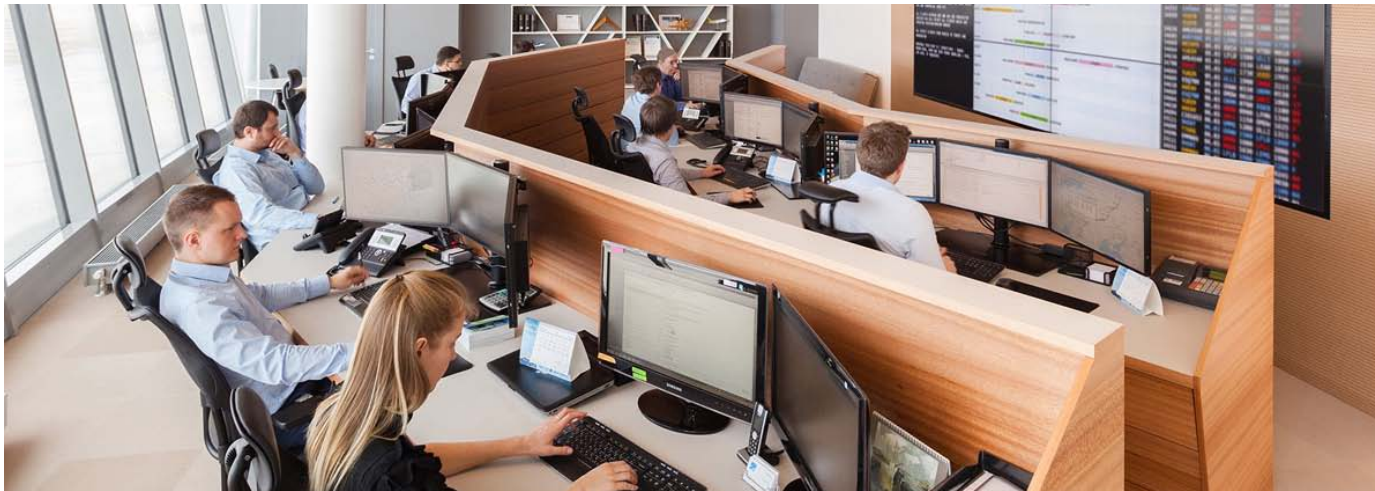
«Мероприятие Aviapages является прекрасным местом для общения с коллегами, профессионалами сферы бизнес-авиации. Особенно хочется подчеркнуть формат проводимого мероприятия - небольшие презентации с последующей открытой дискуссией на

актуальные темы и обсуждение вопросов, с которыми каждый из нас сталкивается в своей ежедневной работе.

Посетив воркшоп Aviapages в прошлом году, мы высоко его оценили, заметив потенциал развития, и решили, что в следующий раз с радостью примем в нем участие не только как гости, но и как выступающая и поддерживающая мероприятие компания», - говорит руководитель FCG OPS, Сергей Старков.

«Мы хотели бы выразить свою благодарность Flight Consulting Group за поддержку и доверие оказанное воркшопу, а также Aviapages.com в целом. Мы уверены, что наше мероприятие принесет новые знания и навыки нашим гостям», - добавил Юрий Дзун, партнер по развитию бренда Aviapages.com.

В Aviapages.com планируют принимать гостей из РФ, Европы и Казахстана, чему способствует выбранная дата мероприятия (состоится за 1 день до Jet Expo), а также бесплатное участие для всех гостей воркшопа.



Jetexpo International BizAv Show

**МЕЖДУНАРОДНАЯ
ВЫСТАВКА
ДЕЛОВОЙ АВИАЦИИ**

8-10 сентября 2016

Москва



Организатор выставки



Vnukovo-3

www.jetexpo.ru

URALHELICOM едет в Жуковский

25 августа между компаниями «URALHELICOM» и «Международным Центром Деловой Авиации» (МЦДА) подписано соглашение о размещении станции «URALHELICOM» для технического обслуживания (СТО) вертолетов на аэродроме Раменское.



По соглашению СТО «URALHELICOM», сертифицированная для ТО большинства типов современных вертолетов размещается в ангарных корпусах МЦДА и будет заниматься техническим обслуживанием вертолетов клиентов «URALHELICOM», а также обеспечивать линейное обслуживание вертолетов, прибывающих в Раменское для доставки пассажиров и владельцев частных и корпоративных самолетов и ВИП-пассажиров рейсов, вылетающих из нового аэропорта «Жуковский».

Новые типы в сертификате

Авиакомпания «АэроГео» внесла в Сертификат эксплуатанта, выполняющего коммерческие воздушные перевозки пассажиров и грузов два воздушных судна: вертолет Bell-429 (США) и самолет DHC-6 Twin Otter Series 400 (Канада).

Легкий двухдвигательный вертолет Bell-429 на сегодняшний день является одним из самых современных вертолетов в мире. В нем наилучшее соотношение дальности полета и коммерческой загрузки.

Салон Bell-429 очень тихий и просторный, рассчитан на 7 пассажиров и одного пилота. Багажник позволяет перевозить небольшие сумки. В настоящее время авиакомпания «АэроГео» единственная в

Красноярском крае, имеющая право осуществлять перевозки на данном вертолете.

Также авиакомпания «АэроГео» начинает коммерческую эксплуатацию канадского самолета DHC-6 Twin Otter (Series 400). Турбовинтовой двухдвигательный пассажирский самолет с укороченными взлетно-посадочными характеристиками.

Самолет предназначен для региональных перевозок малой протяженности, пригоден для эксплуатации на неподготовленных грунтовых площадках, хорошо зарекомендовал себя при эксплуатации в самых суровых климатических условиях от Северного до Южного полюсов. Пассажирский салон самолета вмещает до 19 пассажиров или 1700 кг груза.



Тюмень ждет

Группа компаний «Хелипорты России» начала подготовительные работы по строительству вертолетного комплекса неподалеку от аэропорта Рошино, в 8 км от Тюмени.



Ведутся работы по изменению целевого назначения выделенного под строительство участка. Сейчас он предназначен для коммерческого использования. В ближайшие полгода «Хелипорты России» должны получить разрешение использовать землю для воздушного транспорта.

По словам Дмитрия Майсакова, генерального директора «Хелипорт Тюмень», ангары для хранения вертолетной техники, площадки для взлета и посадки планируют сдать в 2017 году. Гостиницу на 40 номеров, парковую зону и инфраструктуру вертолетного комплекса построят к концу 2018 года.

В сентябре 2015 года компания «Хелипорты России» объявила о строительстве вертолетного комплекса в Тюмени. В парк «Хелипорты России» входят современные вертолеты марок Bell, Airbus Helicopters, Robinson, Agusta и других мировых производителей.

Falcon 8X отметился в Бразилии

Компания Dassault Falcon принял активное участие в выставке LABACE-2016. Впервые широкой публике был представлен новый флагман французского производителя – Falcon 8X.

Выступая в преддверии выставки, генеральный директор Dassault Falcon Джон Розанваллон, рассказал журналистам не только о новом самолете, но и о последних новостях программы. В течении двух месяцев ожидается сертификация 8X в Бразилии (ANAC), а сами поставки начнутся в начале четвертого квартала. Как рассказал Розанваллон, бразильские клиенты в настоящее время заказали 20 самолетов. Принимая во внимание, что бразильские заказчики одними из первых получают новые машины, производитель дополнительно инвестировал в свой сервисный центр Dassault Aircraft Services-Sorocaba (крупнейший в Латинской Америке) \$7,5 млн. для создания стока запчастей и подготовки персонала.

На финальной стадии сборки на заводе в Мериньяке (Бордо) уже находятся 15 самолетов.

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



Первый Challenger 650 в Мексике

Bombardier Business Aircraft (подразделение по производству деловых самолетов Bombardier Aerospace) передал первый Challenger 650 клиенту из Мексики. Имя клиента не разглашается, но известно, что бизнес-джет будет базироваться в Толука близ Мехико. Сейчас парк канадского производителя в Латинской Америке насчитывает приблизительно 550 воздушных судов, из них на долю Мексики приходится 200 самолетов.

Основное отличие нового Challenger 650 от предыдущей модели Challenger 605 «кроется» в пассажирском салоне. Как и в случае с Challenger 350, партнером в разработке нового салона выступил NetJets. Развлекательная система получила 24 дюймовый монитор в переборке в качестве стандартного оборудования, а также систему воспроизведения контента высокой четкости. Bombardier также установил в салоне новые, более широкие кресла с полноразмерными подголовниками. Камбуз обновился на 70%, и его оборудование может обслужить одновременно до 12 пассажиров.

Challenger 650 получил новую авионику, обновленный салон и более мощные двигатели. Самолет получил авионику Rockwell Collins Pro Line 21, которая включена в архитектуру комплекса бортового оборудования Bombardier Vision. Среди новой функциональности – мультирежимный погодный радар и система синтетического обзора, данные с которой отображаются на коллиматорном индикаторе Head-Up Display. Новый джет также получил более мощные двигатели GE Aviation CF34-3B, имеющие взлетную тягу 9220 фунтов (4200 кг), что на 5% больше по сравнению с базовой версией.

Перспективный рынок

В преддверии выставки LABACE 2016 компания Bombardier оценила рынок бизнес-авиации Латинской Америки. По данным канадского производителя, в течение следующего десятилетия спрос в регионе будет на уровне почти 800 новых самолетов бизнес-авиации. Самый последний отраслевой прогноз компании, выпущенный в этом году, предполагает поставку в регион в 2016-2025 годы 790 самолетов деловой авиации.

По данным Bombardier, Латинская Америка, в которой прогнозируется ежегодный экономический рост на 2,3%, является третьим по величине и относитель-



Фото: Дмитрий Петроченко

но зрелым рынком деловой авиации. В Аргентине, Бразилии, Мексике и Венесуэле сосредоточено более 80% существующего парка самолетов из 2015 воздушных судов.

Латиноамериканский флот Bombardier состоит из 570 самолетов, что эквивалентно доле рынка в 28%. Производитель отмечает, что Challenger 350 и Global 6000 – лучшие модели для продаж в регионе.

«Латинская Америка в 2015 году получила около 10% мировых поставок бизнес-джетов», - говорят в компании. «Ожидается, что поставки деловых самолетов в Латинскую Америку останутся стабильными в течение следующих нескольких лет, поскольку экономика региона продолжает улучшаться».

Из 790 прогнозируемых поставок деловых самолетов, более 80% придется на легкий и средний классы с общей стоимостью около \$20 млрд. В течение 10-летнего периода на категорию легких самолетов будет приходиться более 50% всех латиноамериканских поставок – 390 машин на сумму \$4,5 млрд, в то время как среднеразмерных бизнес-джетов будет поставлено 275 единиц на \$8 млрд.

Несмотря на экономический спад в Бразилии, Bombardier смотрит оптимистично на этот рынок. В настоящее время производитель имеет 140 воздушных судов, эксплуатируемых в стране.

«Бразилия является стабильным рынком, на который в последние пять лет поставлено около 125 самолетов. Это показывает, насколько важна Бразилия для бизнес-авиации Латинской Америки. Мы ожидаем, что страна остается ключевым рынком всего региона», - резюмируют в компании.

Хелипорты России расширяются

Строительство центра по обучению пилотов вертолета Bell 505 на территории «Хелипорт Реутов» предполагается завершить через три месяца. Об этом Агентству городских новостей «Москва» рассказал председатель совета директоров «НДВ Групп» Александр Хрусталеv.

«Центр на сегодняшний день заложили, строительство идет полным ходом. К концу лета не успеваем по причине того, что осуществлялись переносы газовых труб, строительных кабелей. Думаю, что мы закончим строительство месяца через три», - заявил он.

Также Александр Хрусталеv сообщил, что строительство ангара на 35 вертолетов на территории центра «Хелипорт Москва» будет завершено 1 сентября 2016 г. «Сдача ангара в «Хелипорт Москва» состоится 1 сентября. Уже есть крыша и стены, здание подведено к коммуникациям. Ангар сможет вместить 35 вертолетов», - сказал А.Хрусталеv.

«Хелипорт Реутов» - новый вертолетный комплекс, входящий в сеть «Хелипорты России». Комплекс расположен на пересечении шоссе Энтузиастов и 1 км МКАД. «НДВ Групп» реализует проект «Хелипорт Москва», в рамках которого планируется создать вертолетный мультицентр, рассчитанный на базирование более 200 единиц авиационной техники.

Авиапарк центра состоит из вертолетов европейских и американских производителей: Robinson, Agusta, Airbus Helicopter, Bell. «Хелипорт Москва» является флагманским проектом сети «Хелипорты России», которая включает в себя несколько мультифункциональных вертолетных комплексов в Московской области и других регионах страны.

Простой расчет

Компания Gulfstream Aerospace объявила завершении первого этапа разработки мобильного приложения, которое должно помочь операторам самолетов Gulfstream оптимизировать летную деятельность.

Являющееся дополнением к пакету приложений PlaneBook компании Gulfstream для летных экипажей, новое приложение Performance для iPad позволяет летному экипажу Gulfstream G650 или G650ER быстро рассчитать точные данные по производительности для выполнения взлета и посадки, а также сможет заменить бумажные карты и ручные расчеты. Результаты расчетов отображаются в простых и понятных графиках, сокращая время на подготовку летного экипажа и снижая рабочую нагрузку, тем самым повышая ситуационную и оперативную информированность.



«Приложение Performance позволяет экипажу легко усваивать сложную информацию, так как она представлена в ясной и простой визуальной форме», - говорит Дерек Циммерман, президент Gulfstream по технической поддержке. «Точность данных, интуитивный визуальный интерфейс и экономия времени делают это приложение уникальным и бесценным».

Приложение Performance использует утвержденный компанией файл в моделировании веса и центровки, позволяя операторам быстро определить взлетный и посадочный вес после ввода количества пассажиров, количества груза и запаса топлива. Приложение Gulfstream получает данные об аэропорте в режиме реального времени. Также пользователи программы могут автоматически получать данные о погоде в реальном времени, когда есть подключение к Интернету.

«Одной из целей этого приложения является расширение возможностей подготовки пилотов», - продолжает Циммерман. «Оно будет использоваться FlightSafety International, нашим авторизованным провайдером по обучению, чтобы улучшить визуализацию и понимание ключевых данных о производительности и воздействий в режиме реального времени на изменение этих данных в аэропортах и в конфигурации самолета».

Компания планирует разработать дополнительные модули для приложения, и будущие усовершенствования будут включать в себя планирование крейсерского режима и миссий, наряду с независимым вычислением веса и центровки.

Приложение Performance доступно в Apple App Store для всех пользователей приложения PlaneBook G650/G650ER.

На Jet Expo – на вертолете

На прошлой неделе на новую вертолетную площадку аэропорта Внуково был выполнен первый технический рейс. «Мы специально спроектировали вертодром таким образом, чтобы его работа не мешала обслуживанию на первой и второй полосах. Посадка вертолета занимает чуть больше времени, чем посадка самолета, поэтому открытие новой вертолетной площадки вне ВПП позволит увеличить пропускную способность аэропорта Внуково», - прокомментировал выполнение первого рейса председатель совета директоров аэропорта Внуково Виталий Ванцев.

Земельный участок под вертодром площадью 5,4 га расположен в непосредственной близости от

комплекса для обслуживания рейсов бизнес-авиации Внуково-3. Новый комплекс предназначен для обслуживания исключительно вертолетов. Согласно одобренному проекту, вертодром будет включать терминал внутренних рейсов площадью 1 тыс. кв. метров, высотой не более 8 метров, а также четыре ангара для вертолетов общей площадью 10 тыс. кв. метров и высотой не более 15 метров.

И хотя вертодром пока еще находится в стадии строительства, организаторы выставки Jet Expo 2016 получили разрешение на прилет вертолетов 8-10 сентября 2016.

Для получения разрешения на посадку в Хелипорт Внуково-3 для доставки гостей на выставку Jet Expo

2016 в период 8-9-10 сентября необходимо получить подтверждение обслуживания от компании ВИП-ПОРТ. В заявке требуется указать тип вертолета, регистрационный номер, номер рейса, дату и время прилета и количество и ФИО пассажиров. Целью прилета следует указать - посещение выставки Jet Expo 2016.

Организаторы обращают внимание на то, что при отправке плана полета следует указать, что «прилет ВИП-ПОРТ согласован». Также на время проведения выставки 8-10 сентября все аэропортовые услуги, включая взлет, посадку и стоянку вертолетов на территории Хелипорта Внуково-3 будут бесплатными. Но топливное обеспечение предоставляться не будет.



Фото: Дмитрий Петроченко

HondaJet летит в Москву

Компания Honda Aircraft впервые примет участие в московской выставке Jet Expo 2016, которая стартует 8 сентября в московском «Внуково-3». На статической площадке широкой публике будет представлен бизнес-джет HondaJet, для которого выставка станет дебютом в России.

Компания Honda Aircraft после получения сертификатов FAA и EASA, а также стартовых поставок, продолжает проводить активную маркетинговую политику по выходу на новые рынки. И если в Северной Америке у компании дела обстоят достаточно хорошо и, самое главное, прогнозируемо, то работа на рынке Старого Света только начинается. Первым шагом по выходу на европейское пространство стало создание дилерской сети по продажам и

обслуживанию самолета в Европе. Сейчас их три: за северную Европу отвечает Marshall Aviation, за юг – Tag Aviation, а за Центральную и Восточную Европу – Rheinland Air Service. И вот теперь Honda Aircraft взялась за Россию.

В июле 2016 года группа компаний AIM OF EMPEROR была назначена эксклюзивным дистрибьютором продукции HondaJet Central Europe в России и странах СНГ, а именно воздушного судна HondaJet HA-420. Такое соглашение удалось заключить благодаря обширному опыту группы компаний, основу которой составляет управляющая авиакомпания Emperor Aviation. Кроме того, в группу входят чартерная, брокерская, топливная и ряд других компаний.

В этом году производитель поставит клиентам 44 воздушных судна, а уже в следующем году Honda Aircraft выйдет на уровень в шестьдесят самолетов. До конца года бизнес-джеты получают только заказчики из Северной Америке, европейские же клиенты начнут получать новые самолеты начиная с первого квартала 2017 года (сейчас в Европе летает два HondaJet). В настоящее время слот на получение нового самолета – четвертый квартал 2017 года. Общий портфель заказов превышает отметку в сто самолетов. На североамериканский рынок, включая Мексику, приходится порядка 75% всех заказов.

Что же касается «ценника», то сейчас клиенты подписывают контракты по ценам 2016 года – то есть \$4,85 млн., а начиная с 2018 года стоимость составит \$4,95 млн. За эту сумму клиент получает самолет с очень хорошей комплектацией.

Как рассказывает Вице-президент компании Симон Рудс, компания уже начинает консультации с российскими авиационными регуляторами на предмет сертификации HondaJet в нашей стране. Как только будет продан первый самолет и клиент пожелает его зарегистрировать в префиксе «RA», процесс сертификации запустят в режиме «турбо». И скорее всего, долго ждать этого не придется. По данным BizavNews, уже в 2017 году (четвертый квартал) первый российский клиент получит HondaJet.

По мнению Рудса, емкость российского рынка в среднесрочной перспективе оценена маркетологами компании в три-четыре машины в год – и это план, который обязательно нужно выполнить. Хотя в самой Honda Aircraft рассчитывают перспективу, исходя из двадцатилетних планов, и здесь г-н Рудс уверен в успехе на российском рынке.



Фото: Дмитрий Петроченко

Платформа SD Pro – мощное сотрудничество

Компания Satcom Direct традиционный участник московской выставки Jet Expo и в этом году исключения не будет. Как всегда, лидер в области обеспечения международной спутниковой связью корпоративной, деловой, военной и правительственной авиации представит российской публике свои последние разработки - роутер SDR и SD WiFi Hub. BizavNews внимательно разобрался в продуктах Satcom Direct.

Технологические разработки от Satcom Direct – роутер SDR и SD WiFi Hub – предоставляют стабильную связь на борту самолета, работая одновременно и как роутер, и как беспроводная точка доступа. Это оборудование обеспечивает надежную связь для воздушных судов любого размера, предоставляя доступ к таким сервисам как Global VT (звонки в полете с собственного смартфона пассажира), Global One IP (бесперебойное соединение при переходе между раз-

личными сетями связи), и Aero V (IP телефония). SD WiFi Hub, представленный в этом году как самый компактный и легкий роутер для авиации, является идеальным решением для малых и средних ВС, где пассажирам необходим доступ к почте и звонкам. Кроме того, SD WiFi Hub обеспечивает дополнительный функционал для дальнемагистральных и широкофюзеляжных самолетов, оборудованных роутером SDR.

В дополнение к этому, оба устройства предлагают возможность сбора различных данных о производительности самолета для обеспечения ряда дополнительных сервисов.

Например, SD Flight Logs – один из модулей SD Pro – первая в своем роде система, позволяющая автоматический сбор данных о полете и составление цифрового журнала полетов. С помощью информации от даталинк сервиса FlightDeck Freedom (FDF), и расширенного функционала SDR и SD WiFi Hub, система SD Flight Logs способна автоматически собирать данные о маршруте полета, полетном времени, наработке двигателей по каждому отдельному перелету, минимизируя необходимость ручного ввода. SD Flight Logs является эксклюзивной разработкой на платформе SD Pro.

SD Pro это интегрированная операционная платформа для авиации, которая собирает различную информацию, необходимую летным отделам, и представляет ее на едином экране. Для обеспечения удобного доступа различным службам, интерфейс SD Pro обеспечивает защищенный онлайн доступ к таким модулям как данные о техническом обслуживании, состоянии средств связи, графике полетов, отслеживании местоположения ВС – и все это через единую точку доступа. Система предоставляет



простой, быстрый и надежный доступ к просмотру и управлению различными данными, собирая всю информацию из различных источников на едином экране.

Satcom Direct проведет демонстрацию своих новейших разработок на выставке JetExpo, стенд C102. Satcom Direct — это частная компания, которая была основана в 1997 году, с головным офисом в городе Сателлит Бич, Флорида, и представительствами по

всему миру. Компания обеспечивает международной спутниковой связью корпоративную, деловую, военную и правительственную авиацию, наземные мобильные станции и морской транспорт.

Satcom Direct стала первой компанией, разработавшей услугу вызова по десятизначному номеру на борту совершающего рейс воздушного судна, известную как Global One Number®. На сегодняшний день компания предоставляет авиационной отрасли ком-

плексные эффективные услуги, среди которых обеспечение канала передачи данных в кабине пилота, ускорение передачи данных, контроль за трафиком в режиме реального времени, услуга IP-телефонии, вычисление местоположения ATS, мобильные приложения и единая электронная система тарификации. Satcom Direct является главным партнером компаний Inmarsat, Iridium Service и предпочитаемым реселлером ViaSat Yonder.



РЫНОК ЖИВ

BizavWeek продолжает цикл интервью с участниками предстоящей выставки *Jet Expo*, которая начнет свою работу 8 сентября в московском «Внуково-3». Сегодня у нас в гостях Президент ГК АВКОМ **Евгений Бахтин**, который поделится с нашими читателями своим видением процессов, происходящих на отечественном рынке деловой авиации.

Евгений Юрьевич, наступивший год многие аналитики считают переломным на рынке деловой авиации Европы. Стагнация уступает место символическому, но все же

росту. Насколько скорректировались полеты деловой авиации за ближайшие шесть месяцев и какие результаты нам ждать по итогам года?

Действительно, европейский рынок отмечает символический 0,5-процентный рост, чего нельзя сказать о российском рынке деловой авиации. По-прежнему у нас идет сокращение, хотя и темпы такого падения заметно снизились до 10-15% в отличие от 30-40% предыдущих периодов. Не столь высокими темпами, но все-таки продолжает сокращаться объем трафи-

ка деловой авиации через российские аэропорты, снижается спрос на чартеры. Количество бизнес-самолетов, прямо или косвенно принадлежащих российским владельцам, по экспертным оценкам сократилось с 500 до 300 единиц. Поэтому охарактеризовать этот год как переломный можно только если с оптимизмом воспринимать плавное снижение вместо предыдущего резкого падения. Вряд ли что-либо существенно изменится до конца года в этой картине, если только не произойдут какие-то экстраординарные события.

Тем не менее, несмотря на снижение рынок деловой авиации России продолжает оставаться одним из крупных в Европе и интересным как для авиационного бизнеса, так и для инвестиций в эту отрасль гражданской авиации.

В прошлом году наметился определенный тренд – количество внутренних рейсов, практически сравнялось с международными. Насколько эти тенденции продолжают в 2016 году и какие наиболее популярные направления в России сейчас доминируют?

Разумеется, активизация внутреннего туризма, ограничения по выездам за рубеж для некоторых категорий российских государственных служащих и оборонных предприятий в сочетании с существенным улучшением инфраструктуры и качества рекреационного обслуживания в южных регионах России повлияло на рост количества как развлекательных, так и деловых поездок с использованием воздушных судов бизнес-авиации в эти регионы. Существенно увеличился спрос на полеты деловой авиации в Краснодар, Сочи, Минеральные воды, Ростов и, конечно же в Крым. Проводимая политика импортозамещения также усилила интеграцион-



ные производственно-хозяйственные связи между предприятиями России, что в свою очередь стимулировало рост внутреннего спроса на услуги деловой авиации между промышленными региональными центрами Урала, Поволжья, республиками Беларусь и Казахстан.

Вместе с тем, потенциал спроса на услуги деловой авиации внутри России ограничен по объему, близок к насыщению и вряд ли следует ожидать его роста в ближайшие годы. Тем более, что развернутая в СМИ несправедливая и необоснованная компания по дискредитации использования для своих поездок руководителями регионов частных и корпоративных самолетов также играет свою отрицательную роль в развитии деловой авиации России.

Насколько по Вашему мнению за последний год перераспределились доли московских аэропортов в плане бизнес-трафика в целом по МАУ?

Снижение объемов трафика воздушных судов деловой авиации в московском аэроузле приводит к росту конкуренции в МАУ, что с точки зрения операторов и владельцев воздушных судов бизнес-класса является благоприятным фактором для работы на этом рынке. Однако произведенное Федеральной Антимонопольной Службой дерегулирование тарифов московских аэропортов привело к резкому росту концессионных и других сборов аэропортов с операторов наземного обслуживания (FBO) в аэропортах. Вследствие этого, операторы наземного обслуживания аэропортов в условиях роста конкуренции были вынуждены не только не снизить, но по отдельным позициям даже поднять цены своего обслуживания. Пока еще нет статистических данных, но по результатам работы московских аэропортов не будет неожиданным

продолжающееся увеличение доли Шереметьева в рынке МАУ. Этому способствовало как введение в эксплуатацию новой автотрассы между МКАД и Шереметьево, так и активная маркетинговая политика основного оператора аэропорта - «А-Групп».

Как Вы оцениваете попытки «около московских аэропортов» (например Калуга или Жуковский) включиться в гонку за бизнес-клиентом?

Известно, что некоторые близлежащие к Москве аэропорты (Калуга, Череповецк, Ярославль, Ермолино) делают небезуспешные попытки выйти на рынок МАУ, предлагая существенные скидки на тарифы за базирование воздушных судов деловой авиации, однако их удаленность на 150-200км от Москвы пока остается отрицательным фактором такого базирования.

Ну и конечно же хотелось бы узнать по подробнее о Жуковском. В чем кроется причина определенных неудач аэропорта. Что мешает «встать на рельсы» не только деловым операторам, но и линейной авиации в целом?

Я не вижу никаких неудач аэропорта «Жуковский». Построенный и оснащенный в рекордно короткие сроки (11 месяцев) этот аэропорт, несомненно, еще займет свое достойное место в ряду московских аэропортов. Уже сейчас аэропортом подписаны соглашения с рядом российских и зарубежных компаний на его использование. Надо отчетливо понимать, что аэропортовый бизнес не начинается мгновенно с открытием аэропорта, это сложный и длительный многолетний процесс, связанный с перебазированием линейных перевозчиков, переделки авиакомпаниями

расписания, пересмотром графиков оборота воздушных судов и т.п. Ситуация осложняется также и падением объемов авиаперевозок в РФ в результате чего ранее перегруженные аэропорты МАУ вдруг сразу стали недогруженными и не намерены делиться трафиком с новым конкурентом в аэропортовом бизнесе.

Несомненно, аэропорт «Жуковский» найдет свою нишу в трафике МАУ и будет успешно развиваться, хотя возможно это и будет происходить темпами, заложенными в этом бизнес-проекте.

В части бизнес-авиации, с официальным открытием аэропорта «Жуковский» для операторов деловой авиации появляется альтернативная возможность использования нового «business-gate» для выполнения полетов в МАУ и базирования своих воздушных судов, а уникальная ВПП (120x5500м.), принимающая любые типы воздушных судов в сочетании с малонасыщенным движением воздушным пространством, практически исключает циркулирование самолетов в зонах ожидания в очереди на посадку. Стоянки и ангары центра деловой авиации (МЦДА) предлагают надежное и безопасное хранение воздушных судов в ангарах или на открытых площадках, а инженерно-технический центр «АВКОМ-Техник» сертифицирован для выполнения работ по техническому обслуживанию большинства типов воздушных судов деловой авиации.

Евгений Юрьевич, расскажите, пожалуйста, о маркетинговой политике компании. Планируется увеличить портфолио оказываемых услуг и как ГК АВКОМ планирует работать с зарубежными компаниями по привлечению последних в качестве клиентов?

Предприятия ГК АВКОМ, работающие как в сфере эксплуатации и менеджмента воздушных судов, так и в области аэропортового обслуживания и выполнения технического обслуживания, также как и другие российские операторы деловой авиации испытывают на себе неблагоприятные последствия снижения темпов экономического развития страны, сокращения спроса, усложнения операционной деятельности. Мы вынуждены принимать болезненные меры по сокращению персонала, снижению издержек, пересмотру программы выполнения некоторых инвестиционных проектов.

Переориентация спроса на использование для частных и корпоративных полетов воздушных судов легкого и среднего класса заставляет нас перестраиваться для расширения предложения на этом сегменте рынка. Завершение строительства комплекса ангаров (12 тысяч кв.м.) в дополнение к уже действующим 5 тысячам кв.м. позволит нам предложить нашим клиентам лучшие условия для ангарного хранения ВС, дефицит которого все еще ощущается на рынке МАУ.

До конца года мы намереваемся перенести базу ГК АВКОМ в новый, «с иголки» аэропорт «Жуковский», что позволит существенно повысить эффективность и качество обслуживания наших клиентов, а использование вертолетной площадки МЦДА для вертолетной доставки пользователей деловой авиации прямо к трапу самолета позволит существенно улучшить привлекательность этого аэропорта для бизнес-авиации.

Кризисы и спады приходят и уходят, поэтому ГК АВКОМ считает главным в своей деятельности создание надежной и прочной производственной базы для послекризисного роста.

Как этот год складывается для проекта JTC? Планирует ли компания в ближайшее время модернизировать самолетный парк? И какие с какими производственными показателями компания закончила первое полугодие?

Успешная работа «Джет Тревел Клуб» (JTC) в 2015г. и в первой половине 2016г. полностью подтвердила действенность концепции деятельности JTC по выполнению частных и корпоративных некоммерческих полетов в интересах членов Клуба. Отмечен рост числа членов JTC, использующих стандартные и «серебряные» карты Клуба. За первые 6 месяцев

2016г. даже в условиях общего спада спроса на услуги деловой авиации объем налета воздушных судов JTC увеличился на 5% по сравнению с аналогичным прошлым периодом. Конечно же, замедление темпов экономического развития, падение нефтяных котировок не могло не сказаться на деятельности JTC, и мы ожидали большего роста.

Вместе с тем, стагнационные процессы в экономике, необходимость сокращения расходов только стимулируют интерес частных лиц, индивидуальных предпринимателей, АУП средних и крупных корпораций к пользованию услугами JTC и мы надеемся на устойчивое развитие этого бизнеса.



Фото: Дмитрий Петренко

Самолет недели

Оператор: **Ruentex Group**

Тип: **Boeing 737-79U(BBJ)**

Год выпуска: **2015 г.**

Место съемки: **август 2016, Helsinki - Vantaa (HEL / EFHK), Finland**



Фото: Дмитрий Петроченко