



Уже через несколько недель свои двери откроет женеvский выставочный центр Palexpo, где традиционно пройдет европейская выставка деловой авиации EBACE. На протяжении более 15 лет EBACE является главным европейским событием рынка деловой авиации. Свои новинки здесь продемонстрируют ведущие мировые производители авиатехники, крупнейшие операторы расскажут о своих новых предложениях, дизайн-студии вновь покажут оригинальные дизайн решения в области интерьеров, а специализированные аэропорты анонсируют многочисленные инфраструктурные проекты.

Как и в прошлые годы на EBACE приедет и многочисленный десант из России. Кто-то будет представлен собственными стендами, как, например, Внуково-3, А-Групп и авиакомпания «Меридиан», а большинство отправят своих делегатов. Именно в атмосфере EBACE решаются достаточно важные вопросы относительно партнерств. Еще недавно представители российского рынка деловой авиации были разочарованы выставкой. Нынешние политические и экономические реалии позволяют надеяться на хорошие перспективы для российских игроков. Нашим компаниям есть что предложить зарубежным партнерам, и это уже сложно оспорить.

А на следующий день после окончания EBACE в Москве стартует юбилейная HeliRussia. В течение 10 лет выставка постоянно движется вперед, организаторы старались улавливать все новые тренды и тенденции развития индустрии. За это время на HeliRussia были представлены практически все модели вертолетной техники российского и зарубежного производства.



Бell 429 – 10 лет в воздухе

10 лет назад, в феврале 2007 года, американский производитель вертолетов Bell Helicopter выпустил в небо свой новый гражданский вертолет Bell 429 Global Ranger

стр. 20



В ожидании новинок

Из года в год европейская выставка EBACE является своего рода лакмусовой бумагой, которая наглядно показывает те процессы, которые происходят на рынке

стр. 22



Взлет разрешается

Ситуация на российском рынке бизнес-перелетов начала выравниваться только в третьем квартале 2016 года, до этого, в течение двух с половиной лет, наблюдалось серьезное падение

стр. 24



Миллионы из воздуха

Минтранс разрабатывает законопроект, который легализует аэротакси и принесет бюджету 500 млн рублей в год

стр. 26

Gulfstream G650



В аэропорту Платов началось строительство VIP-терминала

На территории аэропортового комплекса Платов (входит в холдинг «Аэропорты Регионов») началось строительство VIP-терминала. Новый объект, предназначенный для обслуживания официальных лиц и делегаций и других статусных гостей, возводится в непосредственной близости от пассажирского терминала.

Общая площадь VIP-терминала 2880 кв.м, он рассчитан на одновременное пребывание 65 пассажиров. На первом этаже здания расположатся два конференц-зала, обеденная зона, залы ожидания и внутренний двор-сад, где пассажиры смогут отдохнуть перед вылетом. На эксплуатируемой кровле второго этажа будут находиться сад и бар с прекрасным видом на приземляющиеся и взлетающие самолеты.

В концепции архитектурного облика и интерьеров VIP-терминала, разработанной бюро Nefa Architects, нашли отражение южная природа, история сарматов, населявших берега древнего Танаиса, а также тема античной цивилизации. Исторические параллели

угадываются в формах и эстетике здания. Так, плодородие и тепло донской земли воплотились в садах, которые раскинутся внутри VIP-терминала и на его крыше. Колоннада из белого бетона, окружающая здание, отсылает к античной истории, придавая облику парадность и торжественность, что подчеркивает престижный уровень обслуживания гостей. При этом в интерьерах главенствуют оттенки спокойного серого цвета, искусно дополненные современными арт-объектами, на создание которых дизайнеров вдохновила коллекция золота сарматов - металла богов и архетипного символа могущества. Все архитектурные акценты пространственной композиции здания выявляет и подчеркивает вечерняя подсветка.

VIP-терминал начнет свою работу одновременно с пассажирским терминалом аэропортового комплекса Платов. Международный аэропорт «Платов» – крупнейший инфраструктурный проект Ростовской области. Возведение аэропортового комплекса осуществляется в Аксайском районе Ростовской области, в 4 км севернее станицы Грушевская.



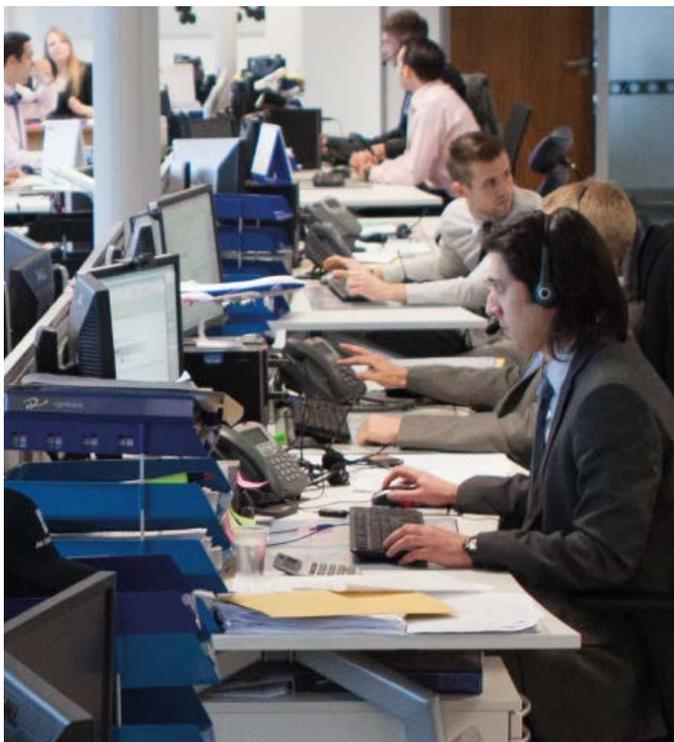
Тел./Факс: +7 (812) 240-0288
Моб.: +7 (964) 342-2817

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

ACS собрала в 2016 рекордные £60 тыс. на благотворительность

В прошлом году Air Charter Service собрала рекордную сумму в размере £59'403,50 в рамках различных мероприятий, организованных Благотворительным Комитетом компании. Самые большие сборы были достигнуты при проведении турнира по боулингу, гребных состязаний the Dragon Boat Race на Темзе, благотворительной викторины, летней семейной вечеринки и рождественской вечеринки ACS.

Секретарь Группы компаний и глава Благотворительного Комитета, Тина Лич, прокомментировала: «Мы очень рады, что нам удалось собрать такую



значительную сумму на благотворительность в этом году. В дополнение к личным усилиям каждого сотрудника ACS, мы как компания поддерживаем четыре благотворительных организации, за которые проголосовало большинство членов нашего коллектива. Это The Dysart School, Momentum, Macmillan Cancer Support и Save the Children.

The Dysart School - это школа для детей с ограниченными способностями к обучению. Она расположена прямо через дорогу от головного офиса ACS. Momentum - это благотворительная организация в графстве Сюррей, которая поддерживает семьи, чьи дети поражены смертельными заболеваниями. Macmillan Cancer Support оказывает поддержку больным раком – от первичной диагностики до послеоперационного ухода на территории Великобритании. Save the Children – международная благотворительная организация, реализующая программы по всему миру для спасения жизней детей, а также ведущая работу с мировыми лидерами, нацеленную на создание условий для лучшего будущего детей».

«Также мы ведем долгосрочный проект, финансируемый за счет сборов от нашей благотворительной деятельности, под названием HEAL. За последние шесть лет пожертвования ACS позволили оборудовать новый компьютерный класс и библиотеку для сиротского приюта HEAL и школы Andhra Pradesh в Индии».

В октябре прошлого года Председатель совета директоров ACS, Крис Лич принял решение ежегодно жертвовать в благотворительный фонд War Child для помощи детям, пострадавшим от последствий военных конфликтов.



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.

Пассажиры JAL полетят на Dassault Falcon

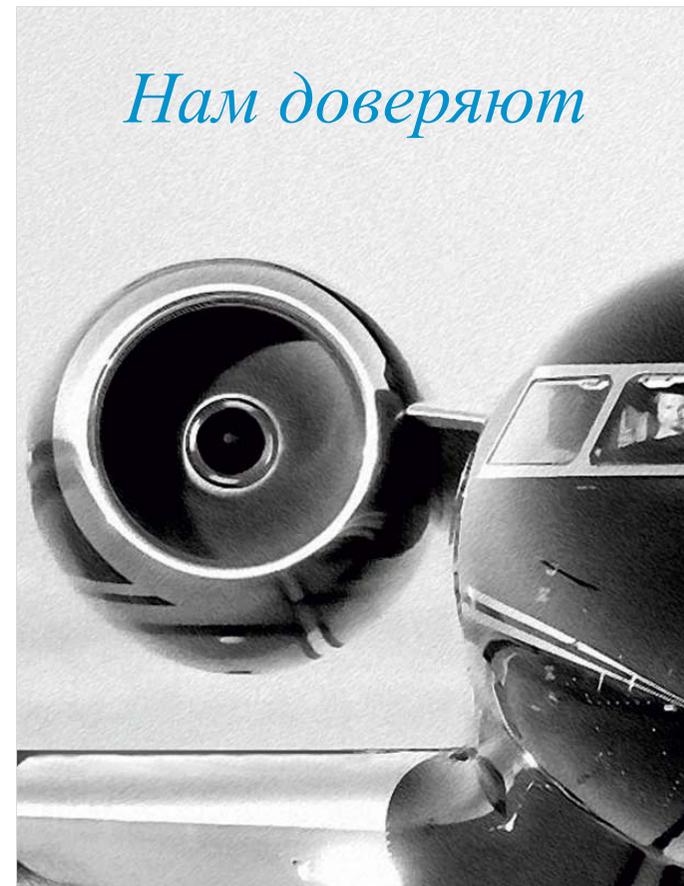
Японские авиалинии (JAL) и Dassault Falcon Service (DFS), дочерняя компания Dassault Aviation, запускают новый совместный проект «JAL Falcon Business Jet Service». Теперь пассажиры, прибывающие из Токио в Париж, получают возможность продолжить свой полет на бизнес-джете внутри Европы и Африку. Партнеры обеспечивают специальным транспортом пассажиров между терминалом JAL в аэропорту Шарля де Голля и FBO DFS. Новая услуга будет доступна с 1 мая 2017 года.

К услугам клиентов парк из девяти самолетов Falcon, включая два новых Falcon 7X. По мнению партнеров, новая услуга будет востребована среди бизнесменов и туристов, которые ищут максимальную гибкость, скорость перемещения и отсутствие формальностей в аэропорту. Стоимость услуги в JAL Falcon Business Jet Service не комментируют, ссылаясь «на индивидуальные задачи каждого путешественника». В

будущем аналогичный сервис компании планируют предложить и на американском рынке.

Dassault Falcon Service (DFS) является крупнейшей европейской компанией по обслуживанию самолетов, предлагающая специализированные и комплексные услуги по техническому обслуживанию самолетов Falcon, а также услуги по организации рейсов и управлению самолетами физических лиц и компаний. Основная база компании находится в Ле Бурже.

Japan Airlines – национальная авиакомпания и флагманский перевозчик Японии. Одна из крупнейших авиакомпаний Азии, член альянса Oneworld. Базируется в токийских аэропортах Нарита и Ханэда, Japan Airlines осуществляет регулярные международные и внутренние перевозки в 125 аэропортов по всему миру.



SkyClean

профессиональный
авиационный
клининг

ШЕРЕМЕТЬЕВО • ДОМОДЕДОВО • ОСТАФЬЕВО

В полной боевой готовности

На выставке EBACE-2017 Embraer Executive Jets будет продемонстрировать всю линейку бизнес-джетов: Legacy 450, Legacy 500, Legacy 650, Lineage 1000, Phenom 100 и Phenom 300. Экспозиция компании станет одной из самых крупных на шоу.

В 2017 году выставка пройдет в период с 22 по 24 мая. Свои новинки продемонстрируют крупнейшие мировые авиапроизводители: Gulfstream Aerospace, Bombardier, Textron Dassault Falcon, Embraer, Airbus, Boeing и Pilatus Aircraft, а также производители вертолетной техники. Согласно опубликованному отчету, в прошлом году выставка стала крупнейшей за историю проведения по занимаемой экспонентами площади. Всего в выставке приняли участие более 450 экспонентов, и для некоторых это был первый опыт. Статическая экспозиция насчитала в этом году 60 воздушных судов. А посетителями выставки стали представители из более чем 100 стран.

По итогам 2016 года Embraer Executive Jets передал заказчикам 117 бизнес-джетов (73 легких бизнес джета Phenom и 44 семейства Legacy и Lineage). Самым ударным для производителя традиционно выдался четвертый квартал, когда Embraer поставил 43 самолета (25 Phenom и 15 Legacy/Lineage). Суммарно, с учетом коммерческих лайнеров, Embraer поставил клиентам 225 самолетов. Общий объем портфеля заказов Embraer на 31 декабря 2016 года составляет \$19,6 млрд.

В текущем году компания ожидает поставку 70-80 легких самолетов и 30-35 крупных бизнес-джетов. Суммарная стоимость всех машин оценена в \$1,7 млрд. В Embraer текущий год оценивают, как «сдержанно оптимистичный» и добавляют, что продолжают повышать рентабельность за счет сокращения затрат.



Rethink Convention.

← EMBRAER

Executive Jets

EmbraerExecutiveJets.com

Новые вертолетные возможности Al Maktoum

Компания Falcon Aviation Services (бизнес-оператор и транспортная компания из ОАЭ) открыла вертодром в дубайском аэропорту Al Maktoum International. Новый хелипорт будет управляться персоналом Falcon Aviation и станет доступным для всех операторов и частных владельцев.

Вертодром расположен в непосредственной близости от нового VIP терминала аэропорта Al Maktoum International (FBO Dubai). В настоящее время вертодром сможет одновременно обслуживать три вертолета, но в будущем количество вертолетных площадок будет увеличено. Хелипорт будет открыт для использования «по мере необходимости» с уведомлением всего за два часа. Первоначально компания рассчитывает на пять рейсов в день и будет базировать два вертолета, доступных для чартера, что станет дополнением к ее «вертолетной флотилии» в аэропорту Al Bateen Executive Airport (Абу-Даби).

Хелипорт будет удобен для быстрого перемещения в ОАЭ. Так перелет Дубаем и Абу-Даби займет всего 30 минут. Другими популярными направлениями станут Dubai South - Ras Al Khaimah (45 минут), Dubai South - Diba (45 минут), Dubai South - Fujairah (40 минут) и в Qasr Al Sarab Resort (1 час 15 минут).

Сейчас парк Falcon Aviation Services состоит из вертолетов Airbus Helicopters EC-135 HERMES, Bell 412EP, Leonardo A109S Grand, Leonardo AW189, Airbus Helicopters EC-130B4, а также самолетов Embraer Lineage 1000, Embraer Legacy 600 и Gulfstream G450. Под управлением компании находятся Gulfstream G450 и Gulfstream G550. Оператор базируется в Al Bateen Executive Airport, где совместно с Dhabi Jet эксплуатирует собственное FBO.

В конце прошлого года Falcon Aviation Services стал партнером в проекте Dubai FBO.





FBO RIGA
A part of Flight Consulting Group



**Ангарное хранение самолетов
по разумной цене**

www.riga.aero

AviaCareer.ru - информационный партнер HeliRussia

В 2017 году HeliRussia - крупнейшая европейская и единственная российская выставка, объединяющая ведущие предприятия вертолетной отрасли, - празднует свой первый юбилей.

На фоне наметившегося роста вертолетной индустрии и рынка сопутствующих услуг, становится особенно важным наличие профессиональных инструментов, позволяющих решать кадровые задачи, не отвлекаясь от вопросов развития бизнеса. Именно таким инструментом является онлайн-платформа AviaCareer.ru - крупнейший в России портал по поиску и подбору персонала в авиационной отрасли.

AviaCareer.ru уже успел зарекомендовать себя как удобный и эффективный ресурс, которому доверяют сотни ведущих авиационных предприятий, а также тысячи квалифицированных специалистов.

Сайт предоставляет современные технологичные сервисы, позволяющие работодателям быстро и эффективно подбирать нужных кандидатов, а соискателям - находить интересную высокооплачиваемую работу.

В этом году сайт планирует расширение своей аудитории за счет выхода на международный рынок и привлечения зарубежных компаний и профессионалов в сфере авиации.

Специалисты компании будут рады пообщаться с клиентами и ответить на все вопросы у стенда AviaCareer.ru на выставке HeliRussia 2017.

Десятая Международная выставка вертолетной индустрии HeliRussia 2017 пройдет с 25 по 27 мая в МВЦ «Крокус Экспо».

Avia Career

Поиск работы и
подбор персонала
в авиации



Gulfstream

SILK WAY BUSINESS AVIATION



Представляем совершенно новый
G650

Авиакомпания «Авиасервис» получила сертификат IS-BAO Stage II

Авиакомпания «Авиасервис» успешно прошла процедуру сертификации Международного Совета бизнес-авиации (ИВАС) на соответствие деятельности компании международному стандарту для

операторов бизнес-джетов уровня Stage II IS-BAO, что демонстрирует эффективность системы управления безопасностью полетов и менеджмента качества, наличие необходимых документированных процедур, соответствие всех производственных процессов современным международным требованиям и высокий уровень квалификации авиационного персонала авиакомпании.

«Получение сертификата IS-BAO способствует дальнейшему укреплению позиций «Авиасервис», как в качестве одного из лидеров в сегменте российской деловой авиации и появлению новых возможностей по предоставлению потребителям более широкого спектра услуг», - комментируют в компании.

IS-BAO представляет собой добровольный международный стандарт эксплуатации деловых воздушных судов и был впервые представлен на выставке EBACE еще в 2002 году. Цель внедрения стандарта – повышение уровня профессионализма и безопасности работы авиакомпании или корпоративного департамента авиационных перевозок.

Казанский бизнес-оператор «Авиасервис» был создан в феврале 2014 года. За это время было сделано много: получены сертификаты эксплуатанта на осуществление коммерческих воздушных перевозок и АОН, а также Сертификат эксплуатанта на авиационные работы, успешно прошла процедура сертификации на соответствие требованиям IS-BAO и увеличен парк воздушных судов. В настоящее время парк «Авиасервис» состоит из семи самолетов и девяти вертолетов: Bombardier Challenger 604, Challenger 605, Challenger 850, DA-42NG, а также Bell-429, Bell-407, Robinson R44, МИ-8 МТВ1. В июле 2016 года было получено одобрение Росавиации на выполнения коммерческих международных рейсов.

Certificate of Registration

issued by the

International Business Aviation Council

to

Limited Liability Company

'Aviaservice'

Kazan, Russia

for the successful implementation of the

International Standard for

Business Aircraft Operations

(IS-BAO)



Date of Issue: 27 March 2017

This Temporary Certificate
Expires in 60 Days



**ВОЗДУШНЫЕ
ВОРОТА МОСКВЫ**
VIP GATEWAY TO MOSCOW



Zetta Jet получает шестой Global 6000

Компания Zetta Jet получила последний из шести заказанных в декабре 2015 года Bombardier Global 6000. Самолет был передан на специальной церемонии в центре комплектации Bombardier в Монреале. По словам Джоффри Кэссиди, управляющего директора Zetta Jet, Global 6000 – оптимальный вариант для компании, сфокусированной на трансконтинентальных направлениях. Базироваться бизнес-джет будет в Лос-Анджелесе.

Самолет оснащен развлекательной системой Bombardier и системой связи Ка-диапазона. Этот бизнес-джет стал первым для производителя, который оснащен передовой системой связи. Система высокоскоростного интернета Bombardier Wave в Ка-диапазоне стала доступна в качестве опции для новых Bombardier Global 5000 и 6000 осенью прошлого года. Оборудование Wave работает с системой спутниковой связи Jetwave компании Honeywell и основано на решениях Inmarsat JetConneX.

«В течение последних полутора лет мы переживали период агрессивного роста, и Bombardier Global, а в последнее время и Challenger 650, играют важную роль в нашем продвижении вперед и предоставлении востребованного и роскошного опыта, который ценят наши клиенты», - отметил Джоффри Кэссиди. «Высокий средний коэффициент использования нашего флота является свидетельством высокой эффективности нашей компании, и мы рассчитываем на сотрудничество с Bombardier в направлении дальнейшего роста и еще более светлого будущего».

Zetta Jet стал первым коммерческим оператором (FAA Part 135), одобренным на выполнение полярных полетов, которые позволяют оптимизировать маршруты. Компания начала свою работу в августе 2015 года с одним Global, а текущий флот Global и Challenger 650 (четыре самолета взяты в лизинг) имеет средней ежемесячный налет около 100 часов. Компания имеет офисы в Шанхае, Пекине, Нью-Йорке и Лондоне.



PILATUS

PILATUS PC-12
ПО ОСОБОЙ ЦЕНЕ

NESTEROV AVIATION

Авторизированный центр продаж Pilatus PC-12

sales@nesterovavia.com www.nesterovavia.aero

Jet Edge увеличивает парк с помощью лизинга

Базирующийся в аэропорту Лос-Анжелеса (Van Nuys Airport) бизнес-оператор Jet Edge International продолжает увеличивать свой парк. Три новых Embraer Legacy 650 поставлены американской компании через Minsheng Financial Leasing. Это первый случай в американской истории, когда лизингодателем выступает китайская компания. Суммарный же парк Jet Edge International вплотную приблизился к отметке в 60 самолетов шестнадцати типов, включая 16 Gulfstream G550, 14 G450 и восемь Legacy 650. Также в парке компании эксплуатируются Boeing, Bombardier, Cessna, Hawker Beechcraft и Dassault Falcon.

Jet Edge International начала свой бизнес с предоставления брокерских услуг, но за последние несколько лет сделала рывок в сторону расширения предоставляемых клиентам услуг. Теперь, помимо

выполнения бизнес-чартеров, Jet Edge International стала активным игроком на рынке купли-продажи воздушных судов и менеджмента авиационных услуг. В 2011 году Jet Edge International в Van Nuys Airport открыла собственный терминал по обслуживанию пассажиров, а также и специализированную авиашколу для подготовки экипажей. Основными клиентами перевозчика являются бизнесмены, активно использующие бизнес-авиацию для перелетов на дальние расстояния внутри Соединенных Штатов.

«Несмотря на то, что наши самолеты являются флагманами своего класса, проводимая ценовая политика и возможность выбора тех опций, которые действительно необходимы клиентам, делает наш бизнес довольно успешным. Наши клиенты, в большей части финансисты и крупные транснациональные корпорации, по достоинству оценили уровень

предоставленных услуг. А лучшая плата за нашу работу – повторный звонок в нашу компанию», – комментирует Дэвид Эрих, президент Jet Edge.

С февраля 2015 года Jet Edge International в партнерстве с гонконгским оператором Asia Jet приступили к выполнению чартерных рейсов из Токио. После создания совместного предприятия с Asia Jet компания Jet Edge понемногу превращается в крупнейшего зарубежного оператора ультрадальних бизнес-джетов в Юго-Восточной Азии.

«Азиатский» парк американской компании уже состоит из двух Bombardier Global 6000, двух Gulfstream G650 (под управлением), двух Gulfstream G200, BBJ и одного Gulfstream G350. Но уже в течение 2017 года ожидается пополнение в виде G280, G550 и G650.



Фото: Дмитрий Петроченко



Embraer снизил поставки

Бразильский производитель Embraer в первом квартале 2017 поставил в общей сложности 33 самолета: 18 коммерческих авиалайнеров и 15 самолетов деловой авиации. Результаты, объявленные 13 апреля, представляют собой падение на 25% по сравнению с первым кварталом 2016 года (44 самолета: 21 коммерческий самолет и 23 деловых).

В 15 поставок бизнес-джетов вошли 11 легких самолетов и 4 больших, в то время как в первом квартале прошлого года производитель поставил 12 легких и 11 больших бизнес-джетов. Портфель заказов Embraer по состоянию на 31 марта оценивается в \$19,2 млрд., что на 12% ниже по сравнению с первым кварталом 2016 года – \$21,9 млрд.

В текущем году компания ожидает поставку 70-80 легких самолетов и 30-35 крупных бизнес-джетов. В Embraer текущий год оценивают, как «сдержанно оптимистичный» и добавляют, что продолжают повышать рентабельность за счет сокращения затрат.

Напомним, что согласно отчету компании, в 2016 году производитель передал заказчикам 117 бизнес-джетов (73 легких бизнес джета Phenom и 44 семейства Legacy и Lineage). Самым ударным для производителя традиционно выдался четвертый квартал, когда Embraer поставил 43 самолета (25 Phenom и 15 Legacy/Lineage).

В то же время Phenom 300 четвертый год подряд становится самым массовым поставляемым бизнес-джетом в мире. В 2016 году бразильский производитель передал заказчикам 63 самолета данного типа. В настоящее время в 30 странах эксплуатируется почти 390 самолетов Phenom 300. На сегодняшний день флот налетал в общей сложности почти 500000 часов.

Сильный доллар «подкосил» поставки

Концерн Textron Inc. 19 апреля 2017 года сообщил о результатах первого квартала текущего года. В состав корпорации входят авиапроизводители Cessna Aircraft, Beechcraft (Textron Aviation) и Bell Helicopter.

В соответствии с данными компании, поставки турбовинтовых Beechcraft King Air в первом квартале упали на 54% по сравнению с прошлым годом, так как, по словам председателя Совета директоров и генерального директора Textron Скотта Доннелли, в течение всего квартала сильный доллар влиял на международные продажи. При этом поставки бизнес-джетов Cessna Citation оставались на прежнем уровне. В течение первых трех месяцев текущего года Textron Aviation передал клиентам 12 King Air, по сравнению с 26 самолетами в том же периоде прошлого года, и 35 Citation, что на один больше чем годом ранее.

По словам Скотта Доннелли, спрос на King Air не уменьшился, просто международные покупатели, на которых, как правило, приходится более половины продаж этих турбовинтовых самолетов, отложи-

ли планы покупки из-за неблагоприятных курсов валют. «Они пытались получить у нас скидки, но мы не стали «поддаваться». Мы знаем, что этот самолет является лучшим для их миссий, так что они вернутся», - сказал он. «Я предпочел отказать в продаже по сниженной цене, чем продавать при слишком низкой марже». Доннелли ожидает, что по итогам года поставки King Air будут на уровне 2016 года, то есть около 106 самолетов.

Из-за снижения объемов поставок King Air в первом квартале доход Textron Aviation снизился на \$121 млн. до \$970 млн., а прибыль упала вдвое, до \$36 млн. Объем портфеля заказов Textron Aviation по состоянию на 31 марта составил \$1 млрд., что соответствует уровню на 31 декабря.

Доход вертолетостроителя Bell Helicopter снизился на \$117 млн., до \$697 млн. В течение первого квартала компания поставила шесть V-22, три H-1(6 и 10 соответственно в 2016 г.) и 27 коммерческих вертолетов по сравнению с 30-ю в прошлом году.

Несмотря на снижение дохода, прибыль Bell выросла на \$1 млн., до \$ 83 млн., в первую очередь за счет повышения производительности. Объем портфеля заказов Bell на конец первого квартала составил \$5,7 млрд, и увеличился на \$292 млн. по сравнению с концом четвертого квартала 2016 г.

«В целом, доходы и прибыль снизились в квартале в соответствии с нашими ожиданиями», - заключил глава Textron. «Мы продолжаем выполнять наш план реструктуризации, при этом сохраняя свое внимание на новых инвестициях и интеграции приобретенных бизнесов, каждый из которых будет иметь положительное влияние в долгосрочных перспективах».



Индийские металлурги выбирают Bell

Tata Steel Group (11-я по размеру металлургическая компания в мире, входит в индийский конгломерат Tata Group) и Textron Inc. подписали контракт на поставку индийской компании второго вертолета Bell 429. Известно, что вертолет будет задействован для корпоративных перевозок между заводами компании.

Bell Helicopter работает на индийском рынке более шестидесяти лет. Первый вертолет (Bell 47) «посетил» Индию в 1953 году, когда совершил демонстрационный тур по стране. Сегодня в Индии эксплуатируются более 90 вертолетов Bell, которые работают в различных сегментах: VIP, EMS, несколько вертолетов эксплуатируют силовые ведомства. Свой первый офис в Индии Bell Helicopter открыл в 1995 году. В 2004 году Textron Inc. открыла технический и технологический центр в Бангалоре, в котором работают более 130 инженеров Bell Helicopter. Офис продаж компании находится в Нью-Дели.

Bell 429 – многоцелевой двухдвигательный вертолет. Один из самых совершенных легких вертолетов в мире, сочетающий функциональность и передовые технологии. Полностью интегрированная стеклянная кабина, приборная панель с большими плоскими дисплеями и усовершенствованной системой управления полетом обеспечивает пилота максимально полной информацией о полете. Два двигателя компании Pratt & Whitney Canada обеспечивают превосходные летные характеристики по категории А, отличные параметры зависания и высокую крейсерскую скорость при низких расходах. Электронная система управления двигателями FADEC удобна в работе и проста в использовании, имеет полное гидромеханическое резервирование и автоматический запуск. Вертолет сертифицирован для управления одним пилотом по правилам полетов по приборам.

«Граненые» лопасти поставят на все модели

Airbus Helicopters рассматривает возможность установки лопастей несущего винта Blue Edge на среднем вертолете H225. В настоящее время лопасти данной конструкции используются на новом H160, который был анонсирован на выставке Heli-Expo 2015.

На выставке Rotorcraft Asia, которая проходит на этой неделе в Сингапуре, вице-президент и руководитель по продажам в Азиатско-Тихоокеанском регионе Фабрис Рошро рассказал изданию AIN, что конструкторское бюро компании изучает возможность установки лопастей Blue Edge на вертолете H225, а также как и на других моделях из своей производственной линейки. Лопасти Blue Edge имеют законцовки переменной стреловидности, что уменьшает вихревое воздействие на лопасть, идущую следом.

«Мы должны сначала получить полный сертификат на H160, прежде чем перейти к работам на других вертолетах. Но концепция Blue Edge показала себя хорошо», - сказал он. В январе H160 завершил низкотемпературные испытания в Канаде и в настоящее время третий прототип с новой формой обтекателя, длиной лопасти и улучшенной авионикой находится на финальной стадии сборки.

Испытания лопастей Blue Edge на EC155 показали, что шум уменьшается на 3-4 дБ. «Мы считаем, что только форма лопастей повышает топливную эффективность и увеличивает полезную нагрузку от 50 до 100 кг», - говорит Фабрис Рошро. Но при этом он отметил, что преимущества технологии не будут столь же значительными на небольших вертолетах, и на них увеличение полезной нагрузки будет в районе 15-20 кг.



АэроГео - партнер Textron Aviation

Красноярская компания «АэроГео» подтвердила статус Авторизованного партнера Textron Aviation. Как отмечается в официальном сообщении компании, Textron Aviation предъявляет высокие требования к Авторизованным партнерам по качеству оказываемых услуг, продление статуса возможно только после успешного завершения комплексной проверки, с чем авиакомпания АэроГео успешно справилась.

Напомним, что «АэроГео» имеет статус Авторизованного партнера Textron Aviation по всему семейству однодвигательных поршневых самолетов Cessna и по семейству самолетов Cessna Caravan с марта 2015 года. ООО «АэроГео» обеспечивает клиентов компании Textron Aviation качественным сервисом в вопросах технической поддержки и обеспечения запасными частями в качестве Сервисного центра в Красноярске.

«В первую очередь мне бы хотелось использовать предоставленную возможность и поблагодарить вас за решение присоединиться к делу компании Textron Aviation», - отметил Эфстратиос Камборелис, представитель компании Textron Aviation. «Мы рады вручить вам Сертификат, подтверждающий статус «АэроГео» как официального сервисного центра по всему семейству однодвигательных поршневых самолетов Cessna и по семейству самолетов Cessna Caravan в вашем регионе».

Textron Aviation считает «АэроГео» важным связующим звеном в деле обеспечения клиентов компании Cessna Aircraft только лучшим сервисом в вопросах технической поддержки и обеспечения запасными частями. Без постоянного стремления «АэроГео» к высочайшему уровню оказания услуг, Textron Aviation было бы сложно стать лучшей авиационной компанией в мире.

На HeliRussia покажут оффшорное оборудование для вертолетов

Не смотря на спад в нефтегазовой отрасли, оффшорные операции вертолетной техники продолжают оставаться востребованными, вертолеты в оффшорной конфигурации применяются также для выполнения поисково-спасательных полетов и для обеспечения охраны границ. 10-я Международная выставка вертолетной индустрии HeliRussia 2017 продемонстрирует продукцию ряда ведущих мировых компаний, занятых в сфере разработки и производства оборудования для обеспечения оффшорных полетов.

Итальянская Aero Sekur покажет образцы своей продукции – аварийные буи, спасательные плоты, а также аварийные системы, помогающие вертолету удержаться на поверхности воды. Аварийные системы являются самым сложным продуктом и интегрируются в фюзеляж вертолета, активируясь только в случае аварийной посадки на воду. Такие решения используются для оборудования вертолетов, проводящих работы в прибрежных зонах и участвующих в оффшорных поисково-спасательных операциях. Также компания Aero Sekur представит пластиковые



ударопрочные топливные баки, устанавливающиеся на вертолеты, сертифицированные по стандартам EASA и FAA.

Персональную защитную экипировку покажет норвежская Hansen Protection. В частности, будет показан костюм серии SeaAir Barents, который предназначен для защиты экипажей вертолетов в условиях Арктики. Такой костюм полностью защищает тело человека, при этом сохраняет максимальную подвижность. По мировым стандартам применение защитных костюмов обязательно для экипажей всех вертолетов, работающих в оффшоре, а Hansen Protection является одним из ведущих инноваторов в этой области.

Компания В/Е Aerospace Fischer из Германии в линейке своих авиационных кресел представит специальные модели, которые могут применяться в том числе на вертолетах, которые предназначены для оффшорных полетов. Кресла компании В/Е Aerospace Fischer отличаются низким весом, высоким уровнем безопасности и комфорта, широким диапазоном регулировок. В частности, продукция компании устанавливается на некоторые модели вертолетов российского производства.

При том, что береговая линия России составляет около 38,5 тысяч километров, а активность применения вертолетной техники растет, оснащение вертолетов специальным оборудованием для оффшорных полетов привлекает все больше внимания в отечественной вертолетной индустрии. HeliRussia ежегодно уделяет оффшорным полетам значительное внимание.

10-я юбилейная Международная выставка вертолетной индустрии HeliRussia пройдет с 25 по 27 мая в Москве в МВЦ «Крокус Экспо».

Ближе к китайскому клиенту

VistaJet анонсирует свой новый IT-продукт, направленный на увеличение числа клиентов в Китае. Новое приложение на базе китайского мессенджера WeChat (приложение для обмена мгновенными сообщениями в Китае) позволит клиентам бронировать как одноразовые чартерные рейсы, так и управлять своими летными часами. Новая платформа предоставляет клиентам VistaJet доступ к 72 частным самолетам через WeChat.

«Для VistaJet глобальное присутствие означает не только полеты наших клиентов в любую точку мира, но и создание сервиса, ориентированного на региональные требования и предпочтения», - прокомментировал основатель и председатель Vistajet Томас Флор. «Наши китайские потребители не склонны использовать электронную почту в качестве основного инструмента коммуникации, а вместо этого указали нам на невероятную популярность WeChat. Запуск сервиса WeChat – это огромная возможность, позволяющая людям разговаривать с нашей командой в любое время и в любом месте, и дает нам возможность предоставить китайским клиентам лучшее».

В VistaJet обратились к приложению WeChat, заметив, что большинство китайских клиентов использует WeChat для прямого контакта с представителями продаж VistaJet. Теперь клиенты смогут связаться с торговыми представителями VistaJet круглосуточно. Возможности приложения позволяют клиенту выбрать любой язык, включая диалекты, а также заказать бортовое питание их любимого ресторана.

Напомним, что в июне 2015 года VistaJet зарегистрировала в Китае свой первый самолет (Challenger 850), который вскоре после этого приступил к выполнению чартерных рейсов в рамках СП с Beijing Airlines.

Без наземной системы навигации

6 апреля бизнес-джет Phenom 300 компании NetJets приземлился в аэропорту Бремена в Германии с использованием только спутниковой системы функционального дополнения (SBAS) базирующейся на Европейской геостационарной навигационной службе EGNOS (European Geostationary Navigation Overlay Service). Впервые гражданский самолет выполнил заход и посадку только с использованием спутникового сервиса без наземной навигационной инфраструктуры.

Сервис SBAS дополняет GPS и другие системы спутниковой навигации. Также он повышает точность определения местоположения от 10-20 метров у системы GPS до 1-3 метров. Аэропорт Бремен стал первым в Германии, внедрившим процедуру точного захода на посадку с использованием SBAS.



Международная организация гражданской авиации ИКАО одобрила процедуру точного захода на посадку на основе спутникового сервиса SBAS, дав ему название «LPV 200». Эта процедура может быть реализована в условиях плохой видимости для погодных условий категории I (CAT I). Снижение до высоты 200 футов над землей, то есть около 60 метров, происходит с использованием спутниковой технологии, которая выдерживает самолет по горизонтали и по вертикали.

До сих пор было возможно выполнять снижение до высоты принятия решения только с помощью наземных систем, которые дополняют спутниковые сервисы наведения наземными станциями. Новая технология SBAS предлагает явные преимущества по сравнению с обычными процедурами захода на посадку. Также SBAS не требует наземной инфраструктуры, которая является дорогой в эксплуатации и требует значительных затрат обслуживания. Сигналы спутников EGNOS дополняют GPS для достижения высокой степени точности позиционирования для процедуры SBAS. В итоге стало возможным выполнить требования, необходимые для точности захода на посадку и соответствия стандартам ИКАО.

В средне- и долгосрочной перспективе немецкие авиационные власти планируют внедрить более широкое использование спутниковой навигации для захода на посадку и таким образом создать альтернативу традиционной наземной системе ILS. Но для того, чтобы воспользоваться преимуществами системы необходимо оснастить авионику самолета приемниками EGNOS. В настоящее время большинство самолетов компании NetJets в Европе уже оснащены этой новой технологией.

Satcom Direct и Astronics AeroSat подписали дистрибьюторское соглашение

Компания Satcom Direct (SD) объявила о заключении соглашения с Astronics AeroSat по распространению через глобальную дилерскую сеть SD системы связи FliteStream T-Series, устанавливаемой в хвостовой части воздушного судна. Система связи FlightStream T-Series, первая в своем роде на рынке деловой авиации, с помощью глобальной спутниковой сети Panasonic Avionics предоставляет пассажирам самолетов бизнес-класса возможность одновременно смотреть телепередачи в прямом эфире и пользоваться интернетом через одну антенну.

«У нас в SD практикуется целостный подход к обеспечению связи на воздушном судне посредством инноваций и адресных инвестиций», - подчеркнул глава Satcom Direct Джим Дженсен. «Наши продукты и услуги являются передовыми в отрасли и направлены на удовлетворение все более сложных

потребностей летных служб, владельцев самолетов и операторов, а также на то, чтобы через защищенные сети поддерживать связь воздушных судов и пассажиров с землей и включенность в деловые процессы. Соглашение с Astronics AeroSat поможет нам продвигаться к нашей цели - внедрять самые передовые и эффективные решения на рынке деловой авиации».

«Наиболее передовые аппаратные средства Astronics AeroSat, в сочетании с нашей дилерской сетью SD, обеспечат быстрое внедрение на рынке в мировом масштабе», - поясняет коммерческий директор SD Крис Мур. «Добавление системы Astronics AeroSat в уже существующий, тщательно продуманный портфель продуктов и услуг делает нас универсальным провайдером полного спектра оборудования и эффективных услуг. SD занимает уникальное положение, предлагая действительно целостные решения для

всех систем воздушного судна бизнес-класса».

«Стимулом для разработки нашей системы FliteStream T-Series стало раннее выявление неудовлетворенного спроса на комплексную бортовую связь», - отметил президент Astronics AeroSat Мэтт Харра. «Сотрудничество с Satcom Direct расширяет для нас каналы предложения решений FliteStream на мировом рынке деловой авиации. Мы рады заключить соглашение с SD - мировым лидером в поставке интеллектуальных систем связи для бизнес-джетов».

Система FliteStream T-Series, созданная специально для самолетов бизнес-класса, включает в себя все необходимые системные компоненты Ku-band для подключения к глобальной спутниковой сети Panasonic Avionics с целью обеспечения высокоскоростного интернета и прямого телевидения. Единая антенна обеспечивает экономию веса и топлива, а также повышает эффективность системы. Запатентованная Astronics AeroSat технология Rexolite повышает чувствительность к сигналу.

Оптимизированная пропускная способность сети, предназначенная, прежде всего, для деловой авиации благодаря масштабируемой архитектуре открытой сети, позволяет Panasonic легко удовлетворить текущие и будущие потребности в пропускной способности. Система использует ту же сеть, которая уже успешно прошла испытания в коммерческой авиации и сегодня работает более чем на 1000 воздушных судах. Например, теперь пассажиры могут смотреть телевизор через приложение и пользоваться интернетом на своих мобильных устройствах. Возможна также настройка воспроизведения через бортовые мониторы.



АСJ дебютирует на выставке Artexpro

На международной художественной выставке Artexpro, проходящей в Нью-Йорке, компания Airbus Corporate Jets представила результат своей творческой коллаборации с известным голландским художником Бернднотом Смильде (Berndnaut Smilde) и американским фотографом Р. Дж. Муна (RJ Muna).

Представленный на выставке триптих (Спокойствие, Свобода, Гармония) является, по мнению создателей, ярким метафорическим образом перелетов на бизнес-джете Airbus. Каждая из трех фотографий использует яркие визуальные средства для передачи соответствующей эмоции, будь то вальсирующая пара, ванная при свечах или же семейный просмотр кинофильмов.

Съемки для этого проекта проходили в Лондоне в особняке XIX века, что добавляет им особенного очарования и шарма. Все три фотографии объединяет «Облако» (Nimbus), визитная карточка в работах художника Бернднота Смильде. Именно создание инсталляций с «Облаками» принесли Смильде

мировую известность. Образ облака, используемый в триптихе Airbus является не чем иным, как аллюзией к путешествиям на самолетах.

«Создание облаков в закрытом помещении – моя страсть. Они позволяют взглянуть на пространство под другим углом и, возможно, увидеть то, что ранее было недоступно. Когда Airbus предложил мне сотрудничество в этом проекте, я был заинтригован, ведь передо мной стояла сложная задача – передать то, что пассажиры бизнес-джетов Airbus могут чувствовать себя в полете как дома», – вспоминает Бернднот Смильде.

Для создания облаков художнику приходится поддерживать определенный уровень влажности и температуры воздуха в помещении, чтобы было достаточно тепло для конденсации распыленных частиц, но и достаточно прохладно, чтобы удерживать водяной пар. Художник использует специальную установку для создания водяного пара, в который потом добавляется дым. Получившееся облако

держится в воздухе несколько мгновений, которых хватает, чтобы его сфотографировать.

«Сложность съемок состояла не только в том, как поймать ускользающую красоту «Облака», показать его взаимодействие с другими участниками съемок, но и передать определенное настроение и эмоцию от каждого из сюжетов. Я специально выбрал для этого съемку с низкой точки, что позволило изменить пространство, подчеркнуть стремительность облаков и величие сюжета», – подчеркивает Р. Дж. Муна.



«Роскосмос» доверил развитие авиаактива генпродюсеру «Первого канала»

Первый заместитель генерального директора, генеральный продюсер «Первого канала» Александр Файфман возглавил совет директоров приобретенного госкорпорацией «Роскосмос» авиационного предприятия, включающего авиакомпанию и терминал деловой авиации, расположенный по соседству с центром бизнес-авиации Внуково-3. Александр Файфман поможет «Роскосмосу» разработать новую стратегию развития компании. Причем в совете директоров ЗАО «ПО «Космос» он, возможно, будет представлять совместные интересы «Роскосмоса» и «Ростеха».

Совет директоров ЗАО «Производственное объединение «Космос» в середине апреля на первом заседании в новом составе избрал своим председателем первого заместителя генерального директора, генерального

продюсера «Первого канала» Александра Файфмана, сообщил «Известиям» источник в авиационной отрасли.

«Роскосмос» считает, что управленческий опыт Александра Файфмана поможет компании в ближайшее время разработать стратегию развития и стать конкурентоспособной на рынке авиаперевозок», — заявил «Известиям» представитель «Роскосмоса».

Смена совета директоров ЗАО «Производственное объединение «Космос» произошла в связи с завершением в конце 2016 года юридического реформирования 100% акций общества с РКК «Энергия» на «Роскосмос». Новый состав органа управления был избран 23 марта 2017 года. Согласно официальным данным общества, помимо Александра Файфмана

в него вошли представитель «Ростеха», генеральный директор ООО «Авиакапитал-Сервис» Роман Пахомов, генеральный директор подконтрольной «Роскосмосу» ФГУП «ЦЭНКИ» Рано Джураева и два сотрудника «Роскосмоса» — начальник отдела государственной авиации Владимир Борисов и директор департамента управления делами Дмитрий Пшенников.

По словам источника «Известий», Файфман неплохо разбирается в специфике деятельности бизнес-авиации и его хорошо знают в этой среде. Кроме того, Ефим Файфман, брат Александра Файфмана, с 2012 по 2014 год был одним из совладельцев ООО «Джет экспо», организатора международной выставки деловой авиации Jet Expo, которая ежегодно проходит на территории центра бизнес-авиации Внуково-3.

По мнению экспертов, появление в совете директоров ЗАО «ПО «Космос» Александра Файфмана и Романа Пахомова может говорить о том, что «Ростех» заинтересовался в совместном с «Роскосмосом» дальнейшем развитии авиаактива, и в первую очередь терминала «Космос», входящего в его состав.

«Космос» расположен по соседству с центром деловой авиации Внуково-3, крупнейшим центром деловой авиации в России и Восточной Европе и при этом самым популярным у российского бизнеса, что объясняется его близостью к Москве и Рублево-Успенскому шоссе. С учетом своего географического местоположения терминал «Космос» также может быть переориентирован под услуги организации VIP-чартеров и обслуживания самолетов бизнес-авиации. В этом качестве его перспективы выглядят очень многообещающими — терминал может составить реальную конкуренцию Внуково-3 и отобрать долю его рынка.



Шесть миссий без роскоши

Когда большинство людей слышат о Gulfstream, то они думают о чрезвычайно роскошном частном самолете, используемом для перевозки VIP-персон по всему миру. Но Gulfstream делает эти самолеты гораздо более универсальными, чем просто перелет пассажира из точки в точку.

Высотные атмосферные исследования

Высокопроизводительная платформа с научным оборудованием на борту для экологических исследований (HIAPER) стала одним из ведущих высотных самолетов для атмосферных исследований США. Gulfstream оснащен множеством апертур, фюзеляжных подвесов, креплений, смотровых отверстий, крыльевых точек крепления (пилонов и площадок), а также размещенных в салоне стандартных стоек оборудования для атмосферных и научных экспериментов.



Air Force One

Самолеты Gulfstream летали с позывным «Air Force One» во время перевозки президента Соединенных Штатов. USAF Gulfstream C-20C (GIII) был использован для перевозки президента Билла Клинтона в Турции и Пакистане в 1999 и 2000 годах. Президент Барак Обама летел на USAF C-37B (G550) в 2009 году с женой Мишель в Нью-Йорк. Позже он путешествовал на C-37B с семьей на летние каникулы в Мэн.

Самолеты Gulfstream являются единственными самолетами, которые «служат» во всех родах войск Вооруженных Сил США.



Разведка, наблюдение и рекогносцировка

Три самолета специальных электронных миссий (Special Electronic Mission Aircraft - SEMA) эксплуатируются в израильских ВВС. Они среди самых технически продвинутых и современных самолетов для разведки и наблюдения, которые сегодня находятся в эксплуатации. Находящиеся на боевой службе с 2006 года, израильские SEMA защищают важный рубеж обороны страны.



Морское патрулирование

Два самолета японской береговой охраны, сделанные на платформе Gulfstream GV, патрулируют обширные морские владения Японии. Каждый самолет имеет плотную компоновку из 19 пассажирских мест и подфюзеляжный обтекатель, в котором находится радиолокатор с инфракрасной системой обзора. Самолет может выполнять поисково-спасательные операции, с возможностью десантирования грузов и спасательных средств.



Дальнее радиолокационное обнаружение

В 2006 году два значительно модифицированных самолета дальнего радиолокационного обнаружения CAEW (Conformal Airborne Early Warning) были переданы Израилем компании Elta Systems Ltd. для установки конформной системы радиолокационного обнаружения. Также четыре таких самолета были поставлены Сингапур.

Система обеспечивает быстрое целеуказание и наведение, а также дает радиолокационную информацию с охватом 360 градусов. Многофункциональная система Elta EL/W-2085 AEW включает в себя фазированный бортовой радиолокатор раннего обнаружения, систему идентификации свой-чужой, и другие системы электронной поддержки, разведки и связи.

Обучение пилотов Space Shuttle

Четыре модифицированных Gulfstream II были использованы NASA для подготовки пилотов космических челноков Space Shuttle. С убранный носовой стойкой шасси (но выпущенными основными) этот самолет имитирует профиль сопротивления космического челнока во время спуска и посадки. Также GII имели измененное место левого пилота, которое соответствовало арматуре управления Space Shuttle.



Bell 429 – 10 лет в воздухе

10 лет назад в феврале 2007 года американский производитель вертолетов, компания Bell Helicopter, выпустила в небо свой новый гражданский вертолет Bell 429 Global Ranger.

Официальная презентация вертолета состоялась двумя годами ранее на международной вертолетной выставке HELI EXPO 2005. Модель была представлена в двух модификациях – корпоративной и медицинской. За три дня выставки было оформлено 110 заказов на Bell 429. Серийное производство началось в 2009 году на заводе Bell Helicopter в канадском городе Мирабель.

Bell 429 – многоцелевой двухдвигательный вертолет. Один из самых совершенных легких вертолетов в мире, сочетающий функциональность и передовые технологии.

Полностью интегрированная стеклянная кабина, приборная панель с большими плоскими дисплеями и усовершенствованной системой управления полетом обеспечивает пилота максимально полной информацией о полете.

Два двигателя компании Pratt & Whitney Canada обеспечивают превосходные летные характеристики

по категории А, отличные параметры зависания и высокую крейсерскую скорость при низких расходах. Электронная система управления двигателями FADEC удобна в работе и проста в использовании, имеет полное гидромеханическое резервирование и автоматический запуск. Вертолет сертифицирован для управления одним пилотом по правилам полетов по приборам.

Комбинация инновационных лопастей винтов, мощных двигателей и прочной трансмиссии обеспечивает совершенно новый уровень летных характеристик во всем диапазоне высот и температур. В случае отказа одного из двигателей, вертолет продолжает полет на одном работающем двигателе до успешной посадки. Прочная конструкция кабины с энергопоглощающими креслами и противоударными топливными баками обеспечивает непревзойденную живучесть воздушного судна.

Bell 429 стал первым вертолетом, при разработке программы технического обслуживания которого, использовалась система планирования технического обслуживания MSG-3.

Bell 429 – это уникальный современный вертолет, который можно приспособить практически для любых целей и использовать во всех областях применения вертолетного транспорта от работ по эвакуации пострадавших до перевозки VIP пассажиров.

Для VIP пассажиров Bell 429 предлагается в варианте «MAGnificent», который разработан Mesaer Aviation Group. Интерьер «MAGnificent» превосходит ожидания даже самых искушенных. Он может быть выполнен как для четырехместного, так и для пяти/шестиместного салона Bell 429 максимально с двумя консолями. Салон оборудован системой развлече-



ний IFEEL с сенсорным управлением, установлены электрохромные окна. Система подавления шума SILENS свела шумы к минимуму и сделала возможным вести непринужденную беседу в салоне без использования гарнитуры. Система развлечений IFEEL оснащена интерактивными картами, разнообразным аудио и видео контентом, а также WI-FI для внешних устройств.

Российскую «прописку» вертолет получил летом 2011 года, когда официальный представитель Bell Helicopter компания Jet Transfer поставила первый в регионе Bell 429.

На сегодняшний день в Россию и страны СНГ поставлено больше таких 20 вертолетов. В основном они используются в корпоративных целях. Но стоит отметить, что 429-й успел зарекомендовать себя и в спецмиссиях. Например, на Северо-Западе России вертолет уже несколько лет эксплуатируется для

медицинской эвакуации и спасания людей.

Первым европейским владельцем Bell 429 в комплектации VVIP с салоном MAGnificent компании Mesaer Aviation Group также стал российский клиент компании Jet Transfer. Салон MAGnificent сертифицирован российскими авиационными властями и может быть установлен на вертолет в четырех-, пяти- и шестиместной компоновке.

Bell Helicopter уделяет огромное внимание не только комфорту своих клиентов, но и их безопасности. Сеть клиентской поддержки Bell Helicopter одна из самых крупных в мире. Авторизованные центры технического обслуживания предоставляют владельцам вертолетов Bell самые современные и надежные услуги.

Руководство Bell Helicopter убеждено, что ничто не влияет на безопасность полетов больше, чем под-

готовка пилотов. Поэтому в начале 2017 года совместно с разработчиком авиационных тренажеров TRU Simulation + Training компания открыла третий учебный центр Bell Helicopter Training Academy.

Центр открылся в Валенсии, Испания, и стал первым региональным учебным центром Bell Helicopter в Европе. Bell Helicopter Training Academy имеет все необходимые разрешения и допуски для подготовки и переподготовки пилотов на вертолет Bell 429. Кроме того, Центр оснащен единственным в мире комплексным тренажером Bell 429.

«Это уникальный тренажер», - рассказывает Александр Евдокимов, генеральный директор Jet Transfer. «По словам производителя, технологии, которые были применены не имеют аналогов в мире. Больше всего мы рады за наших пилотов, эксплуатирующих Bell 429 в России. Теперь для прохождения тренинга им не обязательно лететь в США».



В ожидании новинок

Уже через несколько недель свои двери для посетителей откроет женеvский выставочный центр Palexpo, где традиционно пройдет европейская выставка деловой авиации EBACE. На протяжении более 15 лет EBACE является главным европейским событием рынка деловой авиации. Свои новинки продемонстрируют ведущие мировые производители авиатехники, крупнейшие операторы расскажут о своих новых предложениях, дизайн-студии вновь

покажут оригинальные дизайн решения в области интерьеров, а специализированные аэропорты (FBO) анонсируют многочисленные инфраструктурные проекты.

В этом году выставка привлечет внимание всех без исключения посетителей, ведь случайных людей здесь мало. Рынок деловой авиации Старого Света в минувшем году штормило как никогда сильно.

Катастрофическое начало года сеяло панику в стане не только производителей, которые за последние несколько лет уже привыкли к своего рода «волатильности рынка», но и у многочисленной армии брокеров и операторов. Трафик первых двух месяцев 2016 года скорее напоминал крутое пике, однако уже в середине года появилась небольшая надежда на восстановление позиций, а в последние месяцы ушедшего года многие аналитики осторожно предсказывали небольшой рост уже в текущее году. Именно проблемам рынка будет посвящено большинство круглых столов, которые запланированы в этом году на EBACE. С многочисленными докладами выступят представители производителей, компаний, активно работающих на вторичном рынке, финансистов и страховщиков. Детальный анализ будет дан всем сегментам отрасли. Дискуссии обещают быть жаркими – ведь на кону второй по величине рынок в мире.

Как и в прошлые годы на EBACE приедет и многочисленный десант из России. Кто-то будет представлен собственными стендами, как, например, Внуково-3, А-Групп и авиакомпания «Меридиан», но большинство российских компаний отправит своих делегатов. Именно в атмосфере EBACE решаются достаточно важные вопросы относительно партнерств. Еще недавно представители российского рынка деловой авиации были разочарованы выставкой. Нынешние политические и экономические реалии позволяют надеяться на хорошие перспективы для российских игроков. Ведь с цифрами не поспоришь, с начала года трафик из России и наоборот существенно прибавляет, а это значит, что спрос постепенно увеличивается. Нашим компаниям есть, что предложить зарубежным партнерам, и это уже сложно оспорить.



Фото: Дмитрий Петрученко

Но жарко будет не только в конференц-залах EBACE. В этом году на статической площадке ожидается полный аншлаг. О новых моделях самолетов мы расскажем в отдельном материале, но помимо новинок ожидается и огромное количество воздушных судов, которые одинаково интересны всем. Наиболее впечатляющими вновь станут гиганты Airbus Corporate Jets и их давнего соперника Boeing Business Jets, которые постараются удивить потенциальных клиентов роскошными салонами и «улетными» характеристиками. Свои последние разработки в области вертолетостроения представят Bell Helicopter, Airbus Helicopters и Leonardo Helicopters. Естественно, что

все машины будут представлены посетителям в VVIP исполнении. Еще жарче борьба за покупателя ожидается среди производителей в так называемом суперсреднем классе. Здесь будут присутствовать и Bombardier, и Textron, и Embraer, чья линейка бизнес-джетов весьма обширна, а конкуренция выше, чем где это не было. А гиганты из Gulfstream, Bombardier и Dassault Falcon, работающие в верхнем ценовом диапазоне, разыграют свою карту. G650, Falcon 8X и Global 7000 станут на ближайшие годы самыми ультрадальними самолетами в своем классе. Гиганты – гигантами, но и «малыши», а также их коллеги по цеху, турбовинтовые самолеты, в

нынешних условиях набирают своих клиентов, и площадка EBACE – оптимальный вариант в очередной раз заявить о себе. Мы увидим и бестселлер от Pilatus Aircraft – PC24, и экстравагантный HondaJet, новые Daher и обновленные King Air. Но и это не все. Статическая площадка EBACE станет «раем» для компаний, работающих на вторичном рынке. Именно здесь исторически демонстрируются своего рода лучшие предложения, которые можно не только лично осмотреть, но и приобрести. И таких случаев в истории выставки предостаточно.

Из года в год выставка EBACE является своего рода лакмусовой бумажкой, которая наглядно показывает те процессы, которые происходят на рынке. Прогуливаясь вдоль многочисленных стендов и великолепных лайнеров понимаешь, насколько огромна индустрия деловой авиации и насколько тяжело «держать ее в тонусе». Мы очень надеемся, что в этом году мы сможем получить ответы на многочисленные вопросы относительно того, какой вектор развития ожидает отрасль в ближайшие годы. Одно понято уже сейчас – деловая авиация Европы давно сформированный рынок, а EBACE лишь расставит свои акценты и даст своего рода рецепт выздоровления, в котором мы нуждаемся прямо сейчас. Ведь не нужно скрывать, что Россия все-таки является частью общего европейского пространства.

В прошлом году согласно опубликованному отчету, выставка стала крупнейшей за историю проведения по занимаемой экспонентами площади. Всего в выставке приняли участие более 450 экспонентов, и для некоторых это был первый опыт. Статическая экспозиция насчитала в этом году 60 воздушных судов. А посетителями выставки стали представители из более чем 100 стран.



Фото: Дмитрий Петроченко

Взлет разрешается

Ситуация на российском рынке бизнес-перелетов начала выравниваться только в третьем квартале 2016 года, до этого, в течение двух с половиной лет, наблюдалось серьезное падение - до 70 процентов. Эксперты утверждают, что 2017 год станет точкой роста для российской частной авиации, причем основной спрос на бизнес-джеты сместится из частного сегмента в корпоративный.

Потенциал роста объемов полетов на частных самолетах в России велик. Инфраструктура для частных перевозчиков Москвы, Санкт-Петербурга и других крупных городов улучшается. Фиксированные базовые операции (FBO - fixed base operations) для частной авиации в крупных городах соответствуют европейским стандартам.

«Частная авиация тесно связана с ростом экономики. Этим объясняется снижение темпов роста отрасли в последнее время. После введения экономических санкций в отношении РФ вылеты частных рейсов сократились на 40 процентов в 2014-2015 годах, но, согласно данным Евроконтроля, количество полетов между странами ЕС и Россией в IV квартале 2016 года выросло на 7,4 процента. Также по данным Евроконтроля, в IV квартале 2016 года на 11,5 процента выросло количество рейсов из московского аэропорта Внуково. 2017 год, скорее всего, станет годом роста для российской частной авиации», - говорит Свейнн Видар Гудмундссон, профессор стратегического менеджмента бизнес-школы Toulouse Business School (Франция), вице-президент Общества по исследованию воздушного транспорта.



Фото: Дмитрий Петроченко

Эксперт добавил, что частные полеты в России регулируются так же, как и коммерческие, тогда как в ЕС существует четкое разделение. Один из индикаторов, указывающих на необходимость перемен (сокращение числа бюрократических барьеров) - высокая доля нелегальных частных рейсов (44 процента в России, 14 процентов в ЕС). Несмотря на то, что уже произошли значительные изменения, законы, регулирующие импорт бизнес-джетов и таможенное оформление, все еще препятствуют развитию сектора частной авиации в России.

Сегодня в России меньше покупают джеты и больше арендуют. Средняя стоимость часа полета - 4-5 тысяч евро. Направления остались прежними: Ницца летом, Альпы в лыжный период, Швейцария и Лондон как деловые центры.

«Среди пассажиров стало меньше молодых бизнесменов. Раньше они активно пользовались услугами деловой авиации в силу и большей мобильности, и какой-то имиджевой составляющей. Сейчас они стремятся сократить расходы», - говорит Григорий Иоффе, управляющий партнер компании «Перемана-Авиа».

Отечественные пассажиры бизнес-авиации всегда дорожили комфортом, предпочитали широкофюзеляжные модели Embraer, Bombardier, Gulfstream и Falcon, которые могут нужный уровень комфорта обеспечить.

Средняя стоимость перелета существенно «просела» за последние три года. «В 2012 году она была на уровне 32-35 тысяч долларов, в 2016 году, по нашим внутренним данным, стоимость составила чуть более 22 тысяч долларов», - рассказывает Артур Абаджян, генеральный директор JetHunter.

Россияне изменили привычкам и начали выбирать более экономичные самолеты, а также придирчиво изучать их перед полетом. Эпоха, когда на рейсе Москва - Санкт-Петербург выбирали большой джет, прошла. Теперь только разумные траты. Закономерно, что количество пассажиров резко уменьшилось, многие пересели в бизнес-класс регулярных рейсов.

«В целом портрет потребителя за последнее время не изменился, однако перемены все же есть - увеличилась доля перевозок на самолетах среднего класса при снижении доли полетов на самолетах более тяжелого и, соответственно, более дорогого клас-

са», - говорит Владимир Лапинский, генеральный директор авиакомпании «Меридиан».

По данным экспертов, российский парк деловых самолетов, включая воздушные суда, не зарегистрированные в нашей стране, но аффилированные с российскими частными владельцами и компаниями, составляет около 500 самолетов.

«В основном это бизнес-джеты типа Heavy и дальнобойные самолеты (Challenger 605, Gulfstream 550/650 и Global 6000), потому что потребитель любит воздушные суда побольше и те, что летают подальше.



Фото: Дмитрий Петроченко

На втором месте Super Midsize (воздушные суда типа Challenger 300), на третьем - Midsize (Cessna XLS). Есть еще легкие Light, но в нашей стране их мало, потому что обслуживание в аэропортах для маленьких самолетов слишком дорогое», - говорит генеральный директор IBC Corporate Travel Анатолий Курюмов.

Уровень инфраструктуры для бизнес-авиации в России сложно оценивать безотносительно других государств. Если брать в пример Европу и США, то Россия явно уступает.

«Приведу пример. Вокруг Лос-Анджелеса сосредоточено 11 аэропортов, только пять из них обслуживают регулярные рейсы. Остальные шесть предназначены именно для бизнес-авиации. И каждый из этих аэропортов, с точки зрения инфраструктуры, не уступает Внуково-3 или Шереметьево-А, а чаще всего даже превосходит их. Всего же в США пять тысяч аэропортов, которые готовы ежедневно принимать любые типы бизнес-джетов. Можно без труда представить, какой потенциал для развития отрасли создает совокупность этих факторов», - говорит Артур Абаджян.

Эксперты отмечают, что общее ослабление экономики сводит на нет развитие перелетов внутри страны. 80 процентов рейсов выполняются по маршруту Европа/СНГ/Ближний Восток - Москва/СПб. Перелеты внутри страны стали еще более редкими, чем раньше, что тормозит естественное развитие инфраструктуры аэропортов в регионах. Общая политическая ситуация и санкции сократили пассажиропоток. Сегодня российский рынок бизнес-авиации составляет не более 2 процентов от мирового.

Источник: Российская газета

Миллионы из воздуха

Больше половины легких и сверхлегких воздушных судов в России принадлежит физическим лицам. Но воздушное законодательство не позволяет им зарабатывать на перевозке пассажиров, проведении авиаэкскурсий и обработке фермерских полей. Минтранс решил изменить ситуацию и разработал законопроект, который упростит процедуру оформления сертификата эксплуатанта для владельцев небольших самолетов и вертолетов. По оценкам ведомства, это только на первоначальном этапе принесет экономике не менее 500 млн рублей в год. Сейчас документ находится на стадии общественно-го обсуждения.

Эксперты не видят препятствий для осуществления инициативы Минтранса. Бизнесмены могут пользоваться небольшими аэродромами и вертодромами, оставшимися еще с советских времен. Но вот качество техники и профессионализм будущих авиатаксистов вызывают опасения.

В Минтрансе «Известиям» сообщили, что законопроект направлен на развитие малого бизнеса, связанного с использованием воздушных судов авиации общего назначения. Речь идет о самолетах и вертолетах вместимостью до четырех человек. При этом желающие инвестировать в этот бизнес уже имеются.

«Введение подобной практики повысит транспортную мобильность населения, будет способствовать увеличению количества рабочих мест и сократит количество несанкционированных полетов», - рассказали в пресс-службе ведомства.

Президент Межрегиональной общественной организации пилотов и граждан — владельцев воздушных судов (АОПА-Россия) Владимир Тюрин рассказал «Известиям», что количество воздушных судов в частном владении ежегодно растет, сейчас оно составляет более 4 тыс. При этом действующие правила, установленные Минтрансом, фактически не позволяют малому бизнесу заниматься коммерческими перевозками. Чтобы получить сертификат эксплуатанта, необходимо иметь в штате 20–30 сотрудников и несколько воздушных судов. На это нужно потратить миллионы долларов. За границей, чтобы использовать небольшой самолет или вертолет для частного «извоза», достаточно одного человека в штате — пилота.

«Спектр видов коммерческой деятельности для малой авиации может быть очень широк. Это авиатакси, когда человек заказывает воздушное судно с пилотом, чтобы добраться из Москвы хоть в Женеву, хоть на дачу в Тверскую область. Есть еще демонстрационные полеты для туристов. Небольшие воздушные суда используются и в сельском хозяйстве для обработки полей», - сказал Владимир Тюрин. Он отметил, что в странах с развитой авиацией малый бизнес является серьезным источником доходов в бюджет.

Владимир Тюрин отметил, что самолеты и вертолеты вместимостью от двух до четырех человек, о которых идет речь в законопроекте Минтранса, в России практически не производятся, они импортируются



Фото: Дмитрий Петроченко

из Италии, Австрии, Канады и США. И это может повлечь некоторые проблемы.

«Высокая ввозная пошлина заставит людей приобретать подержанные воздушные суда, это приведет к ухудшению общего качества техники», - сказал эксперт.

А вот проблем с инфраструктурой на начальном этапе быть не должно. Президент АОПА-Россия отметил, что только вокруг Москвы располагаются десятки небольших аэродромов и вертодромов. На них сейчас базируются компании, получившие сертификаты эксплуатантов по действующим правилам. Кроме того, по мере развития малой авиации частный бизнес сам создаст необходимую инфраструктуру рядом с аэродромами и посадочными площадками: топливные заправки, рестораны, места для отдыха экипажа и пассажиров. Однако, как и в случае с инфраструктурой для автомобильного транспорта и бизнеса, государство должно уделять внимание созданию взлетно-посадочных полос.

Председатель совета Ассоциации крестьянских хозяйств и сельскохозяйственных кооперативов России (АККОР) Вячеслав Телегин рассказал «Известиям», что авиация широко применяется и для удобрения и химической обработки полей. Порой на то, чтобы спасти урожай от саранчи или клопа-черепашки, у фермера есть всего несколько дней.

«Я сам, как фермер, пользовался услугами частных компаний в Краснокутском районе Саратовской области. Там есть летное училище гражданской авиации, и оно выделяет несколько бортов для обработки полей. Однако в июне за одну неделю нужно обработать порядка 200 тыс. га пашни, и здесь не обойтись

тремя и даже десятью самолетами», - сказал председатель АККОР.

По его мнению, появление в общей авиации представителей малого бизнеса повысит конкуренцию среди компаний, занимающихся обработкой полей, и это положительно скажется на качестве и цене предоставляемых услуг.

Генеральный директор ассоциации «Аэропорт» Виктор Горбачев, напротив, уверен, что воздушное движение нельзя сравнивать с дорожным. И самая главная опасность появления авиатакси — это любители за штурвалом.

«Воздушные суда — намного более опасный вид транспорта, чем автомобили. Если на машине можно свернуть на обочину и просто заглушить мотор, то в воздухе непрофессионал даже спланировать на землю не сможет», - отметил эксперт. Он рассказал, что в советское время было развито применение авиации в народном хозяйстве. Поля обрабатывали профессиональные летчики, но даже они периодически погибали, попав в провода ЛЭП.

По мнению Виктора Горбачева, изменения законодательства, которые сейчас разрабатывает Минтранс, — это всего лишь одна из многих задач, которые предстоит решить, прежде чем появятся авиатакси. И на это может уйти несколько лет. В частности, нужно определить, на каких высотах будет проходить движение, а также подготовить пилотов и специалистов по обслуживанию и ремонту иностранной техники.

Источник: Известия




 CATERING

Мы создаем шедевры

www.jet-catering.ru

FBW недели

Оператор: *TAG Aviation (UK)*

Тип: *Airbus A319-133CJ*

Год выпуска: *2005 г.*

Место съёмки: *апрелм 2017 года в Dusseldorf - Rhein-Ruhr International (DUS / EDDL) , Germany*



Фото: *Дмитрий Петроченко*