



В начале марта Европейская Комиссия опубликовала долгожданную поправку о регулировании воздушных операций, позволяющих выполнение в Европе коммерческих воздушных перевозок на однодвигательных турбовинтовых самолетах в сложных метеоусловиях (IMC) и ночью (правила CAT SET-IMC). По мнению экспертов, это важное событие, поскольку за несколько попыток в прошлом не удавалось собрать достаточного консенсуса между государствами ЕС. Данное положение открывает новые рынки для операторов турбовинтовых самолетов и позволяет улучшить сообщение по всему континенту.

А у нас свои проблемы. Пилоты легкой и сверхлегкой авиации пожаловались Владимиру Путину на крайние сложности, с которыми они сталкиваются в своей работе в России. По их данным, рынок легкой и сверхлегкой авиации может приносить оборот в 70 млрд рублей в год. Однако из-за зарегулированности правил и законов официально приносит в пять раз меньше – около 14 млрд рублей. Так, в сельском хозяйстве оборот авиационно-химических работ оценивается до 10,5 млрд рублей, в области развлекательной деятельности и авиационного туризма – в 1-1,5 млрд рублей, на рынке картографирования, аэрофотосъемки, авиапатрулирования лесов, магистралей, трубопроводов - в 500-900 млн рублей, на рынке подготовки пилотов и авиаперсонала - 0,5-1 млрд рублей. Основная же часть рынка находится в серой зоне.

20-21 марта в Москве ОНАДА провела II семинар по вопросам безопасности в деловой авиации. Содержание семинара также была расширено. Помимо вопросов безопасности полетов, в программу были включены вопросы безопасности авиатопливообеспечения и наземного обслуживания.



## Вопросы безопасности в деловой авиации

Объединенная Национальная Ассоциация Деловой Авиации провела II семинар по вопросам безопасности в деловой авиации. На семинаре присутствовало более 80 участников, что в два раза больше, чем в 2016 году

стр. 21



## Разворот может произойти уже в 2017 году

На фоне продолжающейся неопределенности рынка в 2017 году, Ричард Кое из WINGX Advance не ожидает кардинальных перемен в объемах продаж авиационной отрасли

стр. 22



## Наблюдения и прогнозы рынка на 2017 год

Брайан Фоли из Brian Foley Associates делится ценными размышлениями и прогнозами о том, чего ожидать от бизнес-авиации в ближайшие годы

стр. 24



## Кто здесь не местный?

Мы продолжаем нашу серию кулинарных заметок, и сегодня поговорим о прекрасном словосочетании «Local Food»

стр. 26

# Gulfstream G650



## «Зеленый свет» турбопропам

В начале марта Европейская Комиссия опубликовала долгожданную поправку о регулировании воздушных операций, позволяющих выполнение в Европе коммерческих воздушных перевозок на однодвигательных турбовинтовых самолетах в сложных метеорологических условиях (IMC) и ночью (правила CAT SET-IMC).

Новый регламент, разработанный Европейским агентством по безопасности полетов (EASA) и опубликованный 2 марта, вступает в силу с момента публикации и устанавливает рамки для операций CAT SET-IMC в 32 европейских государствах. Это позволит использовать современные самолеты небольшими выбросами углекислого газа, а также развиваться новому бизнесу, основанному на открытии новых маршрутов, которые могут выполняться безопасно и эффективно только на одномоторных турбовинтовых самолетах.

По мнению экспертов, важное событие, поскольку за несколько попыток в прошлом не удавалось собрать достаточного консенсуса между государствами ЕС. Данное положение соответствует и превосходит соответствующие стандарты ИКАО, устанавливая согласованную структуру, полностью и пропорцио-

нально учитывающую специфику данных полетов. Публикация этих правил открывает новые рынки для операторов и позволяет улучшить сообщение по всему континенту.

Пит Банс, президент и генеральный директор Ассоциации производителей авиации общего назначения (GAMA), отметил: «Принятие ЕС правил CAT SET-IMC стало долгожданным моментом для авиации общего назначения. Мы очень рады присоединению Европы к другим регионам, давшим разрешения этому важному виду транспорта».

Новые правила основаны на тщательном анализе безопасности и содержат все необходимые гарантии для этой формы пассажирского транспорта. Это значительно облегчит ночную доставку грузов и поможет обеспечить сообщение с большинством удаленных регионов Европы.

Работа над нормативно-правовой базой для коммерческих полетов однодвигательных самолетов началась в начале 1990-х годов. Стандартизированные во всем мире, такие операции основаны на стандартах ИКАО, выпущенных в 2005 году.



Фото: Дмитрий Петроченко



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

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

## За открытое небо

Руководство АОПА-Россия поддержало письмо президенту Владимиру Путину от сообщества пилотов.

В сети набирает обороты сбор подписей под обращением к главе государства, с просьбой вмешаться в ситуацию с малой авиацией. На момент публикации это письмо подписали уже более 1000 человек, имеющих прямое отношение к полетам.

Ситуация с авиацией общего назначения в России плачевна. С сожалением констатируем, что практически полностью уничтожена система обучения, система регистрации воздушного судна близка к

невозможной, а требования к полетам стали невыполнимыми. Безопасность полетов в России под большим вопросом, ввиду отсутствия связи и диспетчерского покрытия, однако эти проблемы никто не решает годами.

АОПА-Россия обращает внимание, что изложены только самые базовые проблемы малой авиации, которые возникают из-за того, что решения принимаются без учета мнения экспертов пилотского сообщества.

Заявление АОПА-Россия  
<http://aopa.ru/index.php?id=126>



Фото: Дмитрий Петроченко



FBO SHEREMETYEVO  
FBO PULKOVO



ПОЛНЫЙ КОМПЛЕКС УСЛУГ  
**ЕДИНЫЙ ЦЕНТР ПРОДАЖ**  
**+7 (495) 981 38 26**

### Шереметьево & Пулково

<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Терминалы бизнес-авиации</li> <li>▪ Хранение воздушных судов</li> <li>▪ Наземное обслуживание</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Обеспечение полетов</li> <li>▪ Вертолетный трансфер в аэропорт</li> </ul>
---	--

a-group.aero

LEARJET CHALLENGER GLOBAL

# БРОСАЯ ВЫЗОВ



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

**BOMBARDIER**

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

## FAA отметила сервисные центры Bombardier

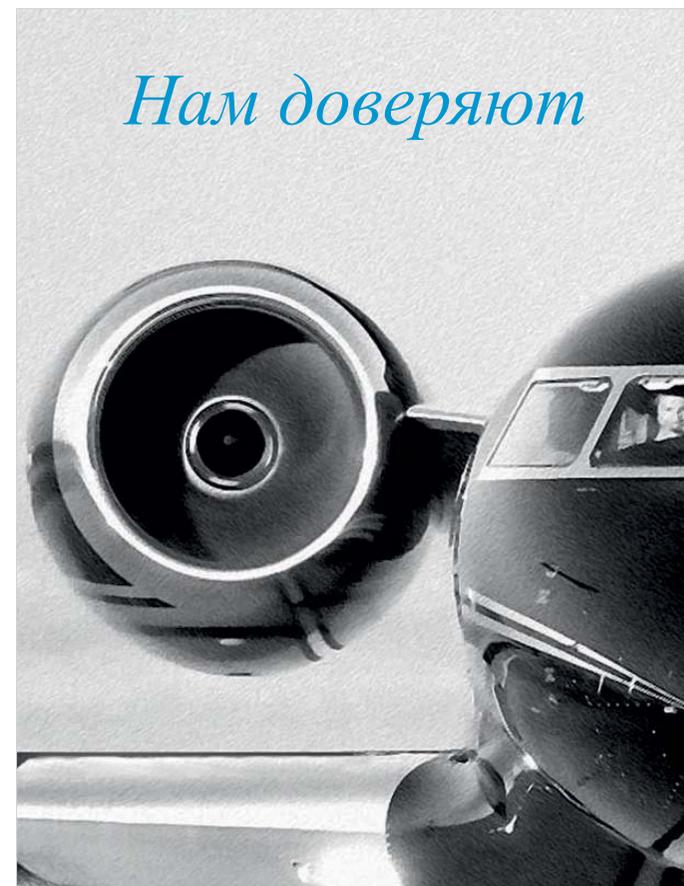
Пять сервисных центров Bombardier Business Aircraft по обслуживанию бизнес-джетов, расположенные в Северной Америке, за активное участие в программе подготовки инженерно-технического персонала Aviation Technician Training Program получили престижную награду FAA – Diamond Award 2016.

Награда Aviation Maintenance Technician (AMT) Diamond Award Certificate of Excellence (бриллиантовый сертификат) является знаком признания в области обслуживания авиационной техники. Все сотрудники инженерно-технических служб центров Bombardier Business Aircraft, удостоенных наград, подтвердили соответствие своей квалификации требованиям программы, что является значительным достижением, особенно в свете ужесточения требований программы Diamond.

Эта награда отдает должное приверженности Bombardier предлагать своим клиентам самых высоко-

коквалифицированных специалистов, прошедших всестороннюю программу обучения. Сервисные центры в Хартфорде и Далласе получали награду Diamond Award of Excellence каждый год, с момента основания премии в 1991 году. Эта награда учреждена Федеральной авиационной администрацией США (FAA) и ежегодно вручается американским работодателям в сфере авиационного технического обслуживания, которые принимают активную роль в подготовке своего технического персонала.

Bombardier Business Aircraft имеет в общей сложности девять сервисных центров и 17 мобильных подразделений подразделения Response Team по всему миру, оборудованных для поддержки самолетов семейств Learjet, Challenger и Global. Сеть поддержки клиентов Bombardier насчитывает около 1000 специалистов, которые уже выполнили около 45000 техобслуживаний. Клиенты Bombardier также имеют доступ к 50 авторизованным сервисным центрам по всему миру.



**SkyClean**

профессиональный  
авиационный  
клининг

ШЕРЕМЕТЬЕВО • ДОМОДЕДОВО • ОСТАФЬЕВО

## В Петербурге на стоянку для VIP-самолетов потратят почти 2 млрд руб.

В Петербурге объявлен конкурс на поиск генподрядчика для реконструкции перрона №3 аэропорта «Пулково», сообщает РБК. Согласно материалам на сайте госзаказа, начальная цена контракта составляет 1,9 млрд руб.

Перрон планируется использовать для обслуживания VIP-пассажиров, литерных рейсов и правительственных делегаций — участников Петербургского международного экономического форума и Чемпионата мира по футболу 2018.

В проекте договора указывается, что будущий генподрядчик соглашается, что «в интересах своевременной и экономически целесообразной реконструкции объекта заказчик (АО «Аэропорт «Пулково») имеет намерение построить объект по ускоренному гра-

фику, в связи с чем сроки выполнения работ будут сжатыми». Конкретные сроки завершения работ в документах закупки не указаны.

Победителю конкурса предстоит выполнить работы по реконструкции перрона и мест стоянок самолетов, прилегающих к аэровокзалному комплексу «Пулково-2».

После безуспешных поисков инвестора на реконструкцию перрона, правительство Петербурга передало объект АО «Аэропорт Пулково» (на 100% принадлежит городу).

В августе 2016 года, напомним, АО «Аэропорт «Пулково» уже объявило конкурс на проектирование реконструкции пассажирского перрона №3.



Фото: Дмитрий Петроченко

MEET THE WORLD'S  
**MOST-DELIVERED**  
BUSINESS JET

Rethink Convention. **EMBRAER**  
Executive Jets

EmbraerExecutiveJets.com

## Восстановление откладывается

Dassault Aviation всегда была откровенна в своих оценках рынка, и сейчас компания не прогнозирует значимого восстановления в рынке бизнес-авиации до 2018 года. Объявляя ежегодные результаты на пресс-конференции в Париже в прошлую среду, французский производитель признал продолжающееся давление на стоимость самолетов.

В 2016 году компания Dassault получила 21 чистый заказ на бизнес-джеты Falcon, при этом в течение года клиенты отказались от 12 Falcon 5X из-за задержки программы, вызванной техническими проблемами с двигателями Safran Silvercrest. В 2015 году производитель получил 25 чистых заказов на бизнес-джеты (в тот год NetJets отменил 20 заказов).

В прошлом году компания поставила 49 бизнес-джетов Falcon, что было на одну машину меньше, чем в 2015 году, хотя Dassault рассчитывала в прошлом году поставить 50 деловых самолетов. В 2017 году планируется выпустить 45 Falcon.

«Наблюдается огромное давление в сторону снижения цен из-за слабости вторичного рынка, и его влияния на рынок новых самолетов», - прокомментировал генеральный директор Dassault Aviation Эрик Трапье. «Таким образом, мы не видим в этом году на рынке каких-либо положительных признаков, и восстановление может быть достигнуто в 2018 году».

В 2016 году Dassault получила чистый доход в размере €3,586 млрд. (\$3,793 млрд.), что было на 13,4% ниже, чем в 2015 году. Операционная прибыль снизилась на 39,6% по сравнению с 2015.

После того, как Safran разрешила проблемы с двигателем Silvercrest, Dassault смогла объявить новую дату первых поставок Falcon 5X – начало 2020 года (отставание от графика составила чуть более двух лет). «Я думаю, что клиенты, которые отменили свои заказы на 5X, вернуться, как только эта программа станет зрелой», - предсказал Трапье.





**FBO RIGA**  
A part of Flight Consulting Group




**Ангарное хранение самолетов  
по разумной цене**

---

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

## Satcom Direct приглашает на обучающий семинар

Компания Satcom Direct приглашает посетить обучающий семинар Connectivity Workshop, который пройдет 19 апреля в Базеле, Швейцария.

В ходе семинара будут затронуты следующие темы:

- Безопасные технологии связи: новейшие тенденции в сфере спутниковой связи, в том числе обзор различных спутниковых сетей, вопросов интеграции и установки оборудования
- Оборудования SD и TrueNorth Avionics: обзор самых технологичных решений, включая оборудование для пассажиров и экипажа
- SD Pro: интегрированная платформа для оперативного управления парком воздушных судов, обеспечивающая доступ к информации из раз-

личных источников в реальном времени через единую систему

- Техническая поддержка: активация услуг, устранение неисправностей – рекомендации экспертов

Спонсорами мероприятия выступают компании Inmarsat, Panasonic и ViaSat, чьи представители также выступят на семинаре.

Семинар пройдет в рамках ежегодной серии мероприятий, которые SD проводит по всему миру. Участие бесплатно для всех желающих. Зарегистрироваться можно пройдя по ссылке.

Кроме того, можно обратиться в Московский офис компании по адресу [moscow@satcomdirect.com](mailto:moscow@satcomdirect.com)



# Gulfstream

## SILK WAY BUSINESS AVIATION

Представляем совершенно новый

# G650

## В середине 2017 года Pilatus поставит 1500-й PC-12

В 2016 году швейцарский производитель Pilatus Aircraft поставил клиентам 91 самолет PC-12 NG, что сделало его самым продаваемым в мире турбовинтовым самолетом бизнес-класса. «В то время как общий объем поставок турбовинтовых самолетов и бизнес-джетов сократился на 3% по сравнению с 2015 годом, Pilatus увеличил продажи популярного одномоторного турбовинтового двигателя PC-12 NG на 30%», - комментирует Игнац Гретенер, вице-президент подразделения Pilatus Aircraft Ltd по авиационному бизнесу. В середине текущего года Pilatus Aircraft планирует поставить юбилейный, 1500-й самолет PC-12.

Ежегодно компания Pilatus Aircraft представляет своим клиентам обновленную версию популярного

турбопропа. BizavNews внимательно ознакомился с PC-12 NG 2016 модельного года. Первое, что бросается в глаза при осмотре нового самолета – впервые применяемый пятилопастный композитный винт, специально разработанный для самолета специалистами Hartzell. В Pilatus рассказывают о существенном снижении уровня шума в кабине и улучшении летно-технических характеристик, и с точки зрения эстетики самолет стал более стильным. В итоге, с новым винтом Hartzell PC-12NG для взлета необходимо всего 793 метра. При максимальной взлетной массе самолет «забирается» на крейсерскую высоту в 8585 метров на 10% быстрее предыдущей версии, а его максимальная дальность с четырьмя пассажирами составляет уже 3407 км. Максимальная же скорость нового PC-12NG увеличена до 528 км/ч.



Фото: Дмитрий Петроченко

**PILATUS**

**PILATUS PC-12**  
ПО ОСОБОЙ ЦЕНЕ

**NESTEROV AVIATION**

Авторизированный центр продаж Pilatus PC-12

sales@nesterovavia.com    www.nesterovavia.aero

## Walt Disney Company влюблена в Gulfstream

Компания Earth Star (летное подразделение Walt Disney Company) на прошлой неделе приступила к эксплуатации второго самолета Gulfstream G650ER. Любовь к самолетам Gulfstream у кинокомпании началась 53 года назад, когда был приобретен первый самолет Grumman G-159. Самолет с бортовым номером N234MM использовал радиопозывной «234 Микки Маус». С тех пор компания эксплуатировала G-1159: N283MM и N900ES (174), а также G-1159A: N600ES и N500MM. Позже им на смену пришли современные G-IV N500MM и N300ES. И вот спустя более чем полвека парк Walt Disney Company включает GV-SP N900ES (5322) и два G650ER – N100ES и недавно поставленный N200ES.

The Walt Disney Company – один из крупнейших финансовых конгломератов индустрии развлечений

в мире. Основанная 16 октября 1923 года братьями Уолтером и Роем Диснейми как небольшая анимационная студия, в настоящее время является одной из крупнейших голливудских студий, владельцем 11 парков развлечений и двух аквапарков, а также нескольких сетей телерадиовещания, к числу которых относится Американская телерадиовещательная компания (Эй-Би-Си). Штаб-квартира компании Уолта Диснея и основные производственные мощности сосредоточены в подразделении Walt Disney Studios (студия Уолта Диснея) в городе Бербанк, штат Калифорния, США.

Gulfstream анонсировал модификацию ультрадальнего флагмана G650ER в мае 2014 года на выставке EBACE. Обновленный самолет имеет дальность полета 7500 морских миль/13890 км на скорости 0,85М

и 6400 миль/11853 км на 0,90М. По сравнению с оригинальной модификацией, которая была введена в эксплуатацию в конце 2012 года, увеличение дальности составило 500 миль/926 км. G650ER практически идентичен G650, за исключением увеличенного на 4000 фунтов (1814 кг) запаса топлива и, соответственно, большего максимального стояночного и взлетного веса. При этом вес пустого самолета остался неизменным, тем самым сохранив 1400 фунтов полезной нагрузки при полной заправке топливом. Взлетная дистанция G650ER (стандартные условия на уровне моря) увеличилась до 6299 футов (1920 м) с 5858 футов (1785 м) у G650. Емкость топливного бака в крыльях увеличивается благодаря модернизации топливной системы. Также внесены изменения в программное обеспечение системы дозирования топлива и системы управления полетом.



## Royal Thai получит третий SBJ

Королевские Военно-Воздушные Силы Таиланда (Royal Thai Air Force, RTAF) получат третий самолет Sukhoi Business Jet (SSJ 100LR в VIP-комплектации) в текущем году. Об этом журналистам в рамках выставки LIMA-2017 (Ланкави, Малайзия) рассказал директор по международному сотрудничеству госкорпорации «Ростех» Виктор Кладов.

В июле 2016 года первые две машины для RTAF были переданы в Венеции, где расположена штаб-квартира SuperJet International, совместного предприятия компании «Сухой» и итальянской Alenia Aermacchi. Самолеты предназначаются для перевозки первых лиц государства и высшего командования Тайланда. Поставленные Sukhoi Business Jet – стали первыми бизнес-джетами производителя, приобретенные зарубежным заказчиком.

Комплектация SBJ для RTAF имеет три зоны: VIP на 4 места, бизнес на 6 мест и стандартную, вмещающую 50 пассажиров. Воздушные суда оборудованы новейшими системами комфорта пассажиров, включая различные виды связи и мультимедиа систему Inflight-Entertainment.

Дальность полета SBJ составляет более 4500 км. Сборка самолета, включая интерьер, произведена в России. Последующее обслуживание лайнеров будет осуществляться в Таиланде. Воздушные суда для RTAF поставляются в рамках конкурса, выигранного АО «ГСС» в 2014 году.

Что же касается третьей машины, то речь идет о воздушном судне с заводским номером 93132, которое в настоящее время находится в цехе окончательной сборки завода (Комсомольск на Амуре).

## Искусство на перроне

15 марта 2017г. в Центре бизнес Авиации «Пулково-3» в связи с необходимостью точной реализации творческого замысла до начала съемочного периода производства художественного фильма «Сквозь черное стекло», который состоится осенью 2017 года, студия совместно с режиссером приняли решение осуществить съемку уходящей природы.

Автор сценария и режиссер-постановщик Константин Сергеевич Лопушанский (народный артист РФ, призер более чем 30-ти Международных кинофестивалей, Действительный член (академик) Российской Академии Кинематографических искусств «НИКА», а так же академик Национальной Академии кинематографических искусств и наук России). В главной роли – актер театра и кино, дважды лауреат Государственной премии РФ Максим Суханов.

В ролях - Надежда Маркина (Лучшая актриса по версии премии Европейской академии кино в фильме «Елена»). Лучшая женская роль по версии национальной премии Гильдии киноведов и кинокритиков



России «Белый слон». Лучшая женская роль по версии премии «Золотой орел» за фильм «Елена»), петербургская актриса театра и кино Василиса Денисова.

Оператор-постановщик: Дмитрий Масс (фильмы «Рок», «Идиот», «Тарас Бульба» и др.)

В настоящее время общая площадь территории Центра Бизнес Авиации «Пулково-3» составляет 100000 кв.м., на которой расположены перрон № 6 с более чем 30 местами стоянок, здание пассажирского терминала и прочие объекты инфраструктуры. При этом три так называемых «парадных» стоянки позволяют расположиться самолетам (например, Boeing Business Jet или Bombardier Global 6000) в нескольких метрах от входа в терминал.

Пассажирский терминал Центра Бизнес Авиации «Пулково-3» оснащен всем необходимым и позволяет максимально удовлетворить потребности клиентов, предоставляя услуги на высочайшем уровне. Общая площадь терминала составляет более 4000 кв. м., а пропускная способность до 1500 пассажиров в сутки.

## Первый Falcon 8X в Великобритании

ExecuJet (UK) приступила к эксплуатации на правах управления нового бизнес-джета Dassault Falcon 8X, который получил бортовой номер G-XION. Таким образом, французский производитель продолжает увеличивать географию поставок – новый самолет стал первым воздушным судном данного типа на Туманном Альбионе. Свой первый рейс самолет совершил 23 марта из Лондона в Дублин. Напомним, что ExecuJet (UK) входит в Luxaviation Group и специализируется на менеджменте воздушных судов и выполнении чартерных рейсов.

Между тем, источник BizavNews в Dassault Falcon рассказал, что в настоящее время производитель уже поставил первые семь самолетов 8X. Два самолета летают в США (N406EX и N8X), один в Германии (D-AGBA, Volkswagen Air Service) один в Индии (VT-FCN), один в Греции (SX-CGR), один в ОАЭ (A6-SMS) и один в регистре Бермуд (VQ-BFD). Напомним, что первый 8X был поставлен в октябре 2016 года и сейчас к передаче заказчикам готовы более 10 машин.

Будучи производным от Falcon 7X, 19-местный бизнес-джет получил удлиненный на 1 м, 13-метровый салон и дальность, увеличенную на 925 км – 11945 км. Таким образом, он стал самым длинным и дальнобойным бизнес-джетом французского производителя. Программа 8X была представлена на салоне деловой авиации EBACE-2014 в Женеве в мае 2014 года, вскоре после анонса программы двухдвигательного Falcon 5X. Бизнес-джет оснащается усовершенствованной версией двигателей Pratt и Whitney Canada PW307D (тяга на 5% больше по сравнению с PW307A у Falcon 7X). 8X оснащен переработанным сверхэффективным крылом от Falcon 7X. Также крыло получило оптимизированный профиль и законцовки.

## TAG Aviation UK получил IS-BAO Stage III

TAG Aviation UK получил от Международного Совета бизнес-авиации (IBAC) подтверждение об успешном прохождении сертификации на соответствие деятельности компании международному стандарту для операторов бизнес-джетов IS-BAO Stage III.

Как рассказали BizavNews в компании, в ходе проведенного сертификационного аудита аккредитованным IBAC специалистами, TAG Aviation UK продемонстрировал жизнеспособность и 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.



Фото: Дмитрий Петроченко

«Получение сертификата IS-BAO способствует дальнейшему укреплению позиций TAG Aviation UK, как в качестве одного из лидеров в сегменте деловой авиации и появлению новых возможностей по предоставлению потребителям более широкого спектра услуг», – комментируют Патрисия Дэвис (Patricia Davis), руководитель департамента качества TAG Aviation UK.

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.

IS-BAO предусматривает три уровня проведения аудитов, которые определяют степень внедрения и эффективности работы SMS (системы управления безопасностью полетов):

- Stage 1 – SMS документирована, одобрена, обеспечена ресурсами и начинает внедряться
- Stage 2 – SMS функционирует, результаты функционирования измеряются и анализируются
- Stage 3 – SMS устойчиво функционирует и поддерживается непрерывный процесс улучшения культуры безопасности полетов.

В настоящее время лишь 20% европейских бизнес-операторов сертифицированы по IS-BAO Stage III.

Флот TAG Aviation насчитывает более 120 самолетов (53 собственных), которые базируются в США, Великобритании, Швейцарии, Испании, России, Украине и странах Ближнего Востока, а также Гонконге.

## DC Aviation доработала Global Express

DC Aviation сообщает об успешном проведении первой модификации ADS-B Out на одном из бизнес-самолетов Bombardier Global Express XRS, зарегистрированном в ОАЭ. В соответствии с имплементационным регламентом Европейской комиссии, устанавливающим требования относительно осуществления и совместимости наблюдения в воздушном движении, SPI IR, все самолеты с максимальным взлетным весом более 5.700 кг или максимальной крейсерской скоростью более 250 узлов должны начиная с 1 января 2020 года соответствовать требованиям ADS-B Out.

Благодаря организации круглосуточной бесперебойной работы, интеллигентному планированию и снижению объема необходимых работ в салоне до минимума DC Aviation смогла осуществить данную модификацию всего за 7 дней.

При этом оставалось еще достаточно времени, чтобы одновременно обновить IAC Batch-33 - программное обеспечение для централизованной системы обработки данных судна. Эта мера повышает безопасность полетов, обеспечивает соблюдение требований законодательства и повышает стоимость самого самолета.

DC Aviation предлагает проведение этой модификации также и в ходе выполнения любых других видов работ по техническому обслуживанию или модифицированию салона.

Будучи сертифицированной в соответствии с EASA-Part-145 авиационно-технической базой, стратегически расположенной в сердце Западной Европы, DC Aviation с 1999 года предлагает услуги по оперативному и базовому техническому обслуживанию воздушных судов различных типов.

## One Aviation может завершить производство Eclipse 550

Компания One Aviation рассматривает вариант возможного свертывания программы Eclipse 550 уже в этом году. Причиной такого решения может стать желание вывести на рынок перспективный Eclipse Canada.

Проект Canada представлен в прошлом году для замены модели 550. Но даже если он не будет завершен до конца 2018 года или начала 2019 года, One Aviation рассматривает возможность прекращения производства Eclipse 550 после выпуска следующих пяти самолетов, которые запланированы к вводу в этом году, сообщил глава компании Алан Клэпмайер.

Рыночные условия и вопросы снабжения играют определенную роль в этом решении. Когда One Aviation возобновила производство самолетов Eclipse, компания смогла получить возможность заказать уже



выпущенные компоненты двигателей Pratt & Whitney PW610. Но в настоящее время эти компоненты закончились, что делает необходимым принимать решение о том, следует или нет в ближайшее время перезапускать производственную линию при относительно низком объеме выпуска.

Принимая во внимание издержки такого шага, Алан Клэпмайер считает, что компания может продолжить работу над обновлением SE и поддержку 550, поскольку это помогает сертификации модели Canada.

Но он полностью не исключает продолжение дальнейшего производства 550, так как компания продолжает работу по заказу китайских покупателей на 20 самолетов данной модели. В ноябре 2015 года компания объявила о заказе на примерно \$60 млн в рамках дилерского соглашения с китайской Jinggong General Aviation. Поставки планировалось совершить в течение нескольких лет, после того как One Aviation и Jinggong закончат работы по получению китайского сертификата и строительству в Китае сети продаж, обучения и поддержки. Клэпмайер говорит, что сохраняет оптимизм по поводу потенциала китайского рынка, но отметил, что выход на этот рынок и получение сертификата занимает много времени. В зависимости от этих сроков, заказ может быть выполнен как совмещение поставок 550 и Canada, или все самолеты будут сделаны в варианте Canada.

Eclipse Canada будет иметь более длинные крылья, на 7% больший размер салона и на 31% больший объема багажного отделения, чем у 550, а ожидаемая дальность составит около 1400 морских миль. Ожидается, что самолет получит большие по размеру двигатели P&WC PW615, но договор на их поставки еще не подписан. One Aviation дополнительно предлагает установку на новом джете авионики Garmin 3000.

## Хелипорты России развивают сервис

Сеть вертолетных центров Хелипорты России расширяет перечень обслуживаемых воздушных судов.



20 марта 2017 года компанией Хелипорт Инжиниринг был расширен сертификат Федерального агентства воздушного транспорта для оперативного и периодического технического обслуживания вертолетов Bell-407 с газотурбинным двигателем Rolls-Royce RR-250-C47B; Agusta A109E, A109S, AW109SP с газотурбинными двигателями Pratt&Whitney PW206C/PW207C; Agusta AW119MkII с газотурбинным двигателем Pratt&Whitney PT6B-37A. Техническое обслуживание данных типов воздушных судов специалистами Хелипорт Инжиниринг возможно по месту их базирования и пребывания на территории Российской Федерации.

Расширение перечня обслуживаемых типов вертолетов и силовых установок – часть программы развития авиационно-технической базы сети Хелипорты России, обладающей высококвалифицированными инженерными кадрами и многолетним опытом обслуживания и эксплуатации вертолетов.

## Airbus Helicopters Vostok приглашает на свой завод во Францию

В преддверии выставки HeliRussia, главного вертолетного события года в России, Airbus Helicopters Vostok объявляет о начале фотоконкурса «Первым делом — вертолеты», победитель которого посетит завод компании во Франции.

Принять участие в фотоконкурсе могут все желающие. Для этого необходимо выслать фотографии любых вертолетов Airbus Helicopters, запечатленных на территории России, на адрес [photo@eurocopter.ru](mailto:photo@eurocopter.ru) с темой «Фото на конкурс «Первым делом — вертолеты» или опубликовать их у себя в Instagram с хештегами #helicoptersfirst и #конкурсАНВ.

Прием работ продлится до 20 августа. Победителей проекта в разных номинациях определит экспертное жюри, в состав которого вошли представители Airbus Helicopters Vostok и известные авиационные фотографы Марина Лысцева и Леонид Фаерберг.

«На сегодняшний день в России эксплуатируется более 200 вертолетов Airbus Helicopters, так что у участников фотоконкурса будет масса возможностей запечатлеть нашу технику. Уверены, что этот проект вызовет большой интерес как у профессионалов, так и у любителей авиационной фотографии, и искренне надеемся, что участники проявят творческий подход и изобретательность», — отметил Артём Фетисов, коммерческий директор Airbus Helicopters Vostok.

Победитель проекта отправится на завод Airbus Helicopters во Францию, где он сможет собственными глазами увидеть процесс сборки вертолетов и еще много всего захватывающего из жизни одного из крупнейших производителей вертолетной техники. Специальные призы ждут занявших второе и третье места, а также автора лучшей фотографии, сделанной на мобильный телефон и размещенной в

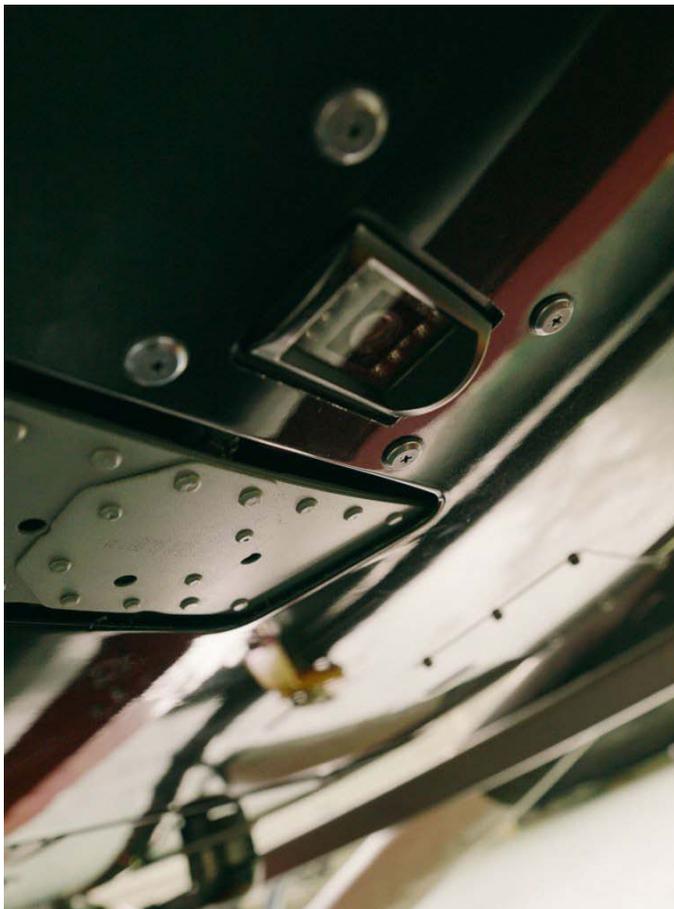
Instagram. Кроме того, 12 фотографий будут опубликованы в корпоративном календаре Airbus Helicopters Vostok на 2018 год.

Более подробно с условиями конкурса можно ознакомиться на официальном [сайте компании](#).



## HELIATICA покажет на юбилейной HeliRussia 2017 интересные новинки

В рамках юбилейной 10-й Международной выставки вертолетной индустрии HeliRussia 2017 российская компания HELIATICA впервые представит российскому профессиональному сообществу две свои новые разработки – универсальный подвесной комплекс для аэрофотосъемки и мониторинга и систему обзора слепых зон. Оба решения разработаны для вертолетов Robinson R44 и R66, Bell 206 и 407, Airbus Helicopters H120, H125, H130, AS350 и AS355.



Бортовой аэрофотосъемочный и мониторинговый комплекс разработан компаниями HELIATICA и «Геоскан» совместно. Он сертифицирован по нормам Европейского агентства авиационной безопасности (EASA), а его европейское одобрение будет валидировано по нормам Федеральной авиационной администрации США (FAA) и Авиационного регистра Российской Федерации.

В этот комплекс входят либо две камеры Sony DSC-RX1, либо одна Phase One iXU. Комплекс поставляется со встроенным GPS/GLONASS приемником геодезического класса и планшетным компьютером для ввода и последующего контроля полетного задания пилотом. Комплекс размещен в легком, не подверженном коррозии композитном корпусе, необходимость обслуживания системы сведена до минимума.

Примечательно, что эта разработка основана на технологических решениях, уже применяющиеся в индустрии беспилотных авиационных систем (БАС). Этот факт демонстрирует усиливающуюся взаимную интеграцию между вертолетной индустрией и БАС, которую можно наблюдать по выставке HeliRussia прошлого и нынешнего года. Подобные разработки полезны и экономически-эффективны для компаний, которые имеют смешанный флот из вертолетов и беспилотных летательных аппаратов. Кстати, компания «Геоскан» также участвует в HeliRussia 2017.

Вторая новинка, которую компания HELIATICA демонстрирует на юбилейной HeliRussia 2017, это система обзора слепых зон для легких вертолетов. Комплекс состоит из трех видеокамер, установленных в нижней части фюзеляжа вертолета и направленных в слепую зону в районе хвостовой балки и рулевого винта. Видеоизображение выводится либо на вмонтированный в приборную доску дисплей,



либо на пилотажно-навигационный комплекс Garmin G500H (если он входит в состав оборудования вертолета). Система обзора сертифицирована по нормам EASA, FAA и Авиационного регистра России для установки на вертолет Airbus Helicopters H130, в перспективе ожидается сертификация и для других моделей.

Кроме того, германская компания ADAC HEMS Academy GmbH, партнер компании HELIATICA по подготовке летного состава вертолетов H135, H145 представит на выставке демонстратор тренажера для пилотов вертолета H145 (Avionic Trainer H145) с прототипом приборной панели Helionix. Как и на прошлой HeliRussia, HELIATICA готовится представить российскому авиационному сообществу новинки от DART Aerospace и Genesys-Aerosystems.

## 10 лет успешной работы

Airbus Helicopters и Московский авиационный центр отмечают 10 лет сотрудничества. Первый вертолет семейства H145 был поставлен МАЦ в 2007 году. На сегодняшний день парк МАЦ насчитывает пять вертолетов этой модели. За 10 лет эксплуатации вертолетной техники Airbus команда МАЦ оказала помощь и госпитализировала с мест чрезвычайных происшествий более 4000 человек.

«Сотрудничество с МАЦ является важной частью работы Airbus Helicopters по развитию санитарной авиации в России. В 2016 году вертолетами Airbus Helicopters компании «Московский авиационный центр» был госпитализирован 821 пострадавший, а интенсивность вылетов в 2016 году возросла на 70% по сравнению с предыдущим годом. Мы гордимся достигнутыми результатами и надеемся на дальнейшее плодотворное сотрудничество», — говорит

Артем Фетисов, коммерческий директор Airbus Helicopters Vostok.

Вертолеты Airbus Helicopters семейства H145 были выбраны правительством Москвы для формирования парка санитарной авиации в 2007 году. Эта модель обладает рядом ключевых преимуществ для выполнения задач санитарной авиации: благодаря своим габаритам вертолет позволяет выполнять посадку на труднодоступные площадки, а также обладает хорошей управляемостью, что особенно важно при выполнении полетов в черте города. Скорость полета до 280 км/ч и дальность до 640 км позволяют осуществлять вылеты далеко за пределы Москвы, а вместительный салон и возможность разместить двух пассажиров на носилках и одного в кресле, не считая спасателя и медика, делают его незаменимым в ситуациях, где требуется оказать медицин-

скую помощь сразу нескольким пациентам.

Airbus Helicopters содействует МАЦ в развитии партнерских отношений с европейскими центрами подготовки летного состава. Так, теоретическая подготовка пилотов осуществляется в немецком городе Донаувёрт на базе компании. МАЦ удалось наладить сотрудничество с немецкой компанией ADAC, одним из наиболее современных центров санитарной авиации в Европе, оснащенным развитой инфраструктурой и продвинутыми тренажерами.

«Обучение на тренажерах осуществляется через каждые семь месяцев. Для наших пилотов подготовлены соответствующие программы, выделяется время, топливо и инструкторский состав, — отметил Кирилл Святенко, директор Московского авиационного центра. — Кроме того, на сегодняшний день у нас есть своя сертифицированная авиационно-техническая база, выполняющая все виды работ на вертолете BK117 (прототипе H145) вплоть до главной инспекции, которая проводится через 12 лет. Фактически мы сейчас осуществляем весь спектр работ».

В 2016 году вертолеты МАЦ выполнили 2991 вылет для оказания экстренной медицинской помощи, при этом налет достиг 1154 часов.

По состоянию на конец 2016 года доля Airbus Helicopters на мировом рынке санитарной авиации достигла 60%. Общее число вертолетов, эксплуатирующихся в мире для задач санитарной авиации, составляет около 2430 машин, более 1400 из них — производства Airbus Helicopters. Ведущие позиции на рынке санитарной авиации сохраняют легкие двухдвигательные вертолеты H135 и H145, на долю которых приходится 25 и 17% соответственно.



## На вторую сотню

Швейцарская компания Marenco Swisshelicopter сообщает о весьма удачном участии в прошедшей выставке Heli-Expo (Даллас, март 2017). Коммерческий директор компании Матиас Сене с гордостью отметил, что Marenco Swisshelicopter в настоящее время получила более ста заказов на SKYe SH09. Контракты (протоколы о намерениях) в рамках выставки были подписаны преимущественно с частными клиентами из США. Можно предположить, что всего Marenco Swisshelicopter в рамках Heli-Expo

подписала восемь протоколов о намерениях, так как до начала выставки имела в своем активе 93 аналогичных письма.

SKYe SH09 позиционируется как единственный вертолет в классе 2,5-тонных машин, оснащенный полностью композитным планером, передовой бесшарнирной системой несущего винта с пятью лопастями, двигателем с электронной системой управления и «стеклянной» кабиной. Вертолет

SKYe SH09 имеет привлекательные характеристики: максимальная продолжительность полета – 5 часов и дальность – 800 км, крейсерская скорость – 260 км/ч, максимальная взлетная масса – 2800 кг, масса груза на внешней подвеске – 1500 кг. На вертолете устанавливается двигатель Honeywell HTS900 мощностью 1020 л.с. и авионика Sagem.

Сейчас в программе сертификационных испытаний задействованы три прототипа. Первый прототип, P1, который был по существу стендом для проверки концепции, поднялся в воздух в январе 2014 года. Второй, P2, летает с 26 февраля 2016 года и, по словам летчика-испытателя Ричарда Трумэна, показал себя с положительной стороны. До сих пор летные испытания P2 проводились в пределах ограничений допуска к полетам по скорости до 120 узлов и высоте до 3000 футов, но в будущем скорость будет увеличена до 155 узлов, а высота до 7000 футов. Третий прототип взлетел в конце 2016 года.

Первоначально Marenco продавала SH09 в Европе для того, чтобы предоставить максимальную поддержку стартовым клиентам. Компания уже получила письма о намерениях на 90 вертолетов, а Air Zermatt стал стартовым заказчиком уже в 2018 году. Тем не менее, в качестве ключевых рынков рассматриваются Северная и Южная Америка.

Тем временем, в августе прошлого года компания начала строить новый сборочный цех площадью 4000 кв.м. на аэродроме Mollis в швейцарском кантоне Кларус. Объект должен быть завершен к концу следующего года и, как ожидается, произведет приблизительно 10 вертолетов в свой первый год работы. В соответствии со стратегическим планом, Marenco планирует открывать заводы за границей, чтобы удовлетворить потенциальный спрос на местах.



## Третий Citation Longitude приступил к летным тестам

Textron Aviation объявила о начале летных испытаний третьего опытного самолета Cessna Citation Longitude. В первом полете, который продолжался один час 40 минут, летчики-испытатели проверили работу различных систем самолета. Третий прототип будет использоваться в программе испытаний авионики и систем самолета, а также для сбора данных для пилотажного тренажера.

В дополнение к трем опытным летным экземплярам, компания начала сборку на конвейерной линии в восточном кампусе завода IV первых четырех серийных Longitude. Эти самолеты строятся с использованием той же передовой технологической оснастки и методов производства, которые были применены при

постройке прототипов и которые позволяют достичь необходимой точности и качества на сборочной линии.

«Скорость, с которой наша команда достигает этих этапов, является для наших клиентов важным показателем зрелости систем самолета и уровня наших процессов», - сказал Брэд Тресс, старший вице-президент по опытно-конструкторским работам. «Мы продолжаем наращивать обороты в программе, и команда нацелена на передачу этого самолета мирового класса в руки наших клиентов».

Третий самолет присоединяется тестовой программе менее чем через шесть месяцев после первого полета



первого прототипа Longitude в октябре 2016 г. На сегодняшний день первые два самолета выполнили 125 рейсов и налетали более 250 часов. Сертификация Citation Longitude ожидается к концу этого года.

Citation Longitude разработан специально для максимального комфорта пассажиров и предлагает самое высокое давление при герметизации салона в своем классе, как на высоте 5950 футов. Современные технологии салона позволяют пассажирам управлять окружающей средой и системой развлечений с любого мобильного устройства, а высокоскоростной доступ в Интернет в стандарте обеспечивает максимальную производительность в полете. Салон имеет вместимость до 12 пассажиров, причем в нем можно встать в полный рост.

Во всей конструкции самолета интегрированы новейшие технологии, в результате чего клиенты получают самые низкие затраты на эксплуатацию в этом классе. Он имеет следующее поколение бортового оборудования Garmin G5000 и двигатели Honeywell HTF7700L с системой FADEC и полностью интегрированным автоматом тяги.

## Комплексный подход к поставке ресурсных самолетов для малой авиации

Jet Transfer, официальный представитель Cessna Aircraft и Beechcraft в России, частная американская компания FlyDreams Aircraft и российский центр технического обслуживания Flight Center заключили соглашение о сотрудничестве. Компании договорились о поставке «под ключ» ресурсных самолетов из Америки российским клиентам.

«Рынок ресурсных самолетов в нашей стране достаточно большой, но не систематизированный», – говорит Александр Евдокимов, генеральный директор Jet Transfer. «Поставка самолетов из-за «океана» – распространенная практика, однако работающие в этой сфере компании и частные лица предлагают либо поиск воздушного судна, либо его перегон, либо оформление документов. Полный комплекс услуг практически никто не оказывает».

Подписанное соглашение позволит триумvirату представить на российский рынок комплексное решение поставки. Услуга будет включать поиск предложения о продаже самолета в США (в большинстве случаев, это так называемые предложения «off-market», не являющиеся публичными), инспекционную проверку воздушного судна и документации, доставку и ввоз самолета в Россию, регистрацию и оформление всех необходимых документов, а также трехлетнюю техническую поддержку и обслуживание с частичным гарантийным обеспечением.

«Наша компания имеет положительный опыт поиска по-настоящему интересных предложений на рынке в Северной Америке», – комментирует соглашение Андрей Борисевич, генеральный директор FlyDreams Aircraft. «Мы находимся в США и постоянно мониторим рынок на предмет новых предложений. Чаще всего это прямой контакт с владельцами самолетов. Так, например, в прошлом году мы отправили в СНГ три

отличных воздушных судна, стоимость каждого из которых была более, чем на 20% ниже заявленной в интернете. Мы называем такие варианты good deal».

«Сейчас наш центр обслуживает около пятидесяти клиентов», – рассказывает Владимир Хроменков, генеральный директор Flight Center. «Наши специалисты авторизованы производителем самолетов и авиационными властями России. Ангарный комплекс, новейшее техническое оборудование, склад запасных частей, европейский уровень обслуживания, гарантии качества выполненных работ, и самое

важное – индивидуальный подход к пожеланиям заказчиков, а также дополнительные привилегии и бонусы – лучшая гарантия комфортной эксплуатации самолета».

В планах группы компаний поставка в Россию самолетов производства Cessna Aircraft и Beechcraft. Также в течение трех-четырех месяцев в Авиацентре на аэродроме Воскресенск будет организована площадка для продажи самолетов. Клиент сможет на месте посмотреть несколько разных самолетов, протестировать их в полете и оформить покупку.



## Осмысленный подход

Осмысленный подход к крупным денежным тратам всегда ставился во главе угла любого бизнеса. На сегодняшний день разумная экономия актуальна как никогда. Андрей Калинин, управляющий партнер Клуба «Бизнес Авиация» считает, что осуществить идеальный перелет прайвет-джетом вполне реально даже при оптимизации бюджета на перелет, и предлагает 8 проверенных способов решения этих задач.

### 1. Запрашивайте перелет одновременно у нескольких компаний-поставщиков.

Если вы начинаете заниматься поиском рейса бизнес-авиации впервые, найдите 5-7 компаний, наиболее подходящих вам по определенным критериям. После общения с брокерами, изучения предложений, ненужное отсеется и останется лишь пара

надежных поставщиков, с которыми вы будете работать в будущем. Стоит всегда иметь альтернативу с точки зрения оптимизации цены и риска. В случае неудачи с одним из поставщиков, под рукой будет запасной вариант. К тому же, если клиент работает сразу с несколькими брокерами, данные компании постараются сделать свое предложение более выгодным.

### 2. При выборе самолета руководствуйтесь прежде всего собственными задачами на перелет, а не модными тенденциями и личными симпатиями.

Как показывает практика, не столь дорогая по цене и роскошная по позиционированию модель самолета успешно справляется с теми же задачами, что и любой другой борт. При этом, экономия на аренде такого самолета – очевидна. К примеру, вам нужно отвезти 10 человек в Ниццу. Можно осуществить перелет на Global Express за 50 тысяч евро, либо на Challenger 850, который обойдется всего в 30-35 тысяч евро. При этом вся разница будет заключаться лишь в двигателях этих двух самолетов. По размеру кабины, комфорту они примерно одинаковые. Если же ваш перелет подразумевает недолгое (около полутора часов) летное время, то вы можете взять самолет еще меньше. За время такого перелета вы не успеете устать, не почувствуете какой-либо давящей атмосферы, но значительно сэкономите бюджет.

### 3. Если у вас запланирован перелет в один конец, то следует обратить свое внимание на систему Empty Leg (маршрут, на котором самолет следует без пассажиров).

Далеко не все компании и не всегда рассказывают о том, что можно запросить Empty Leg. Например,



другой клиент оплатил поездку из Ниццы в Москву, к месту базирования самолета, значит в Ниццу самолет отправляется пустым. Поскольку рейс уже оплачен, то цена его значительно падает, и вы сможете воспользоваться этим, «подсев» на данный рейс в Ниццу по меньшей стоимости. Таким образом, если вы летите только в одну сторону, то лучше попробовать воспользоваться Empty Leg. Средняя цена обычного перелета на самолете типа Challenger 605 - 35 тысяч евро. Но если использовать систему Empty Leg в данном случае, то удовольствие может обойтись в 25-28 тысяч евро. Соответственно, чтобы максимально эффективно воспользоваться этой системой, стоит спланировать свои поездки в даты, когда на вашем маршруте есть подходящие пустые рейсы в одну и другую стороны.

#### 4. Не заказывайте большое количество еды на борт.



Фото: Дмитрий Петроченко

Часто, отправляясь в авиапутешествие, клиент заказывает едва ли не все, что есть в меню. Однако по завершении полета 70 процентов из заказа попросту выбрасывается за ненадобностью. Поэтому стоит быть скромнее в запросах. Ведь, как правило, люди едят в самолете не так уж и много. На борту – сухой воздух, человек подвергается перегрузкам, давлением, из-за чего вкус еды может показаться не столь приятным, как в обычных условиях. Так же уточняйте бюджет на питание перед подтверждением рейса.

#### 5. Откажитесь от очень дорогого алкоголя.

Если Вы или ваши пассажиры не являетесь ценителями определенных дорогостоящих марок вина или шампанского, то в вопросе выбора алкоголя можно избежать ненужных трат. Главное здесь – выдержать премиальный уровень напитков. Перед тем, как заказывать виски или вино, поинтересуйтесь – что есть на борту. Так или иначе, в самолете всегда есть базовый набор премиального алкоголя. И если для вас не принципиальна марка напитка, то вполне можно обойтись тем, что есть в баре самолета.

#### 6. Предусмотрите ангарное хранение воздушного судна, чтобы сэкономить на антиобледенительной обработке.

Перелеты зимой подразумевают практически неизбежную антиобледенительную обработку судна. Погода может испортиться в любой момент. Здесь можно существенно сэкономить, если за ночь до рейса поставить бизнес-джет в ангар. Средняя стоимость подобной стоянки – около 1000 евро, в то время как стандартная антиобледенительная обработка будет стоить 1500 – 2000 евро. Самолет, который хранился в ангаре, потребует меньшей обработки, или она не

понадобится вовсе, если пассажиры выйдут на посадку вовремя.

#### 7. Выбирайте для вылета аэропорт, где базируется ваше судно, чтобы не оплачивать подлет бизнес-джета в нужный вам терминал.

Стоимость подлета самолета к вашему терминалу – удовольствие не из дешевых. Например, если ваш самолет стоит во Внуково, а лететь надо из Шереметьево, то его подлет обойдется вам в дополнительные 6 тысяч евро. Оптимизировать бюджет можно и находясь, к примеру, в Европе. Если вы заставите себя доехать на машине из Куршевеля в аэропорт, то сможете сэкономить лишние 3-4 тысячи, взяв самолет, базирующийся непосредственно в Женеве.

#### 8. Если вы планируете перелет в праздничные дни, то бронируйте рейсы заранее, чтобы зафиксировать лучшую цену.

В, так называемые, высокие сезоны можно выгодно сэкономить. Лучше всего начать заниматься бронированием рейсов за 2-3 месяца до вылета. Можно попытаться узнать и про Empty Leg, но найти подходящий рейс будет достаточно сложно. В праздничные дни люди, как правило, летят на 2-3 недели. Например, в мае многие хотят улететь 1-го числа, а 9-го вернуться. При этом очень мало желающих полететь, скажем, 8-го числа. Из этой ситуации существует два выхода. Первый - бронировать рейс в праздничные дни минимум за полтора-два месяца до поездки. Второй - вылетать не в праздники, а в конце праздничных дат, когда все возвращаются назад. Экономия средств выйдет существенная.

Источник: [Jets.ru](http://Jets.ru)

## Вопросы безопасности в деловой авиации

20-21 марта в Москве Объединенная Национальная Ассоциация Деловой Авиации провела II семинар по вопросам безопасности в деловой авиации. Первое мероприятие состоялось в марте 2016 года и проходило на базе МГТУ ГА.

В этом году семинар проходил при поддержке Bombardier Business Aircraft и AIR TOTAL. Всего на семинаре присутствовало более 80 участников – представителей операторов деловой авиации, аэропортов, обслуживающих компаний – это в два раза больше, чем в 2016 году.

Содержание семинара также была расширено. Помимо вопросов безопасности полетов, в программу были включены вопросы безопасности авиатопли-

вообеспечения и наземного обслуживания. Существенная часть тем поднималась впервые в рамках рабочих мероприятий для предприятий деловой авиации.

Так, впервые в России был представлен обзор стандарта наземного обслуживания воздушного судна деловой авиации IS-BAH. Сам стандарт уже известен российским компаниям, тем более, что он является продолжением стандарта эксплуатации воздушного судна IS-BAO, но только сейчас, впервые за три года существования и внедрения IS-BAH, в Москве провел презентацию Терри Йоманс, представитель Международного совета деловой авиации IWAC и директор программы IS-BAH. Это стало возможным благодаря сотрудничеству ОНАДА и IWAC.

Также впервые была поднята тема правовых аспектов орнитологического обеспечения полетов. Вопрос недисциплинированных пассажиров не планировался к обсуждению в рамках программы, но был поднят участниками собрания и вызвал оживленную дискуссию. Учитывая важность вопроса и текущие изменения в законодательстве, ОНАДА рассматривает возможность проведения отдельной встречи по этой теме в ближайшее время.

Участие в семинаре МГТУ ГА стало продолжением сотрудничества ОНАДА с ВУЗом и обеспечило академическую составляющую семинара, которая эффективно сочеталась с практическими аспектами работы.

И участники, и докладчики отметили высокий уровень организации и серьезность содержания материалов семинара.

«Мы очень рады, что семинар по вопросам безопасности в деловой авиации стал регулярным, ежегодным мероприятием ОНАДА. Важно, что ассоциация имеет возможность собрать участников рынка для нужной и конструктивной работы. Судя по отзывам участников, представление материалы полезны и будут использованы в работе авиапредприятий. Мы будем рады поделиться материалами и презентациями со всеми, кому они могут быть полезны и интересны. Надеюсь, что встреча этого года станет нашим вкладом в общее дело, в развитие деловой авиации и повышение уровня безопасности полетов», -- прокомментировала исполнительный директор ОНАДА Анна Сережкина. «Мы ждем всех снова в Москве через год. Уверена, что сможем представить новую, актуальную, интересную, а главное, полезную программу!»



## Разворот может произойти уже в 2017 году

На фоне продолжающейся неопределенности рынка в 2017 году, Ричард Кое из WINGX Advance не ожидает кардинальных перемен в объемах продаж авиационной отрасли. Однако это может быть совсем другая история для деятельности авиапроизводителей.

Индустрия деловой авиации начала 2016 год мрачна, на фоне снижения уверенности рынка перед лицом геополитических толчков, ознаменовавших неспокойный год. Испуганные волатильностью всех ключевых индексов, которые традиционно поддерживали отрасль, покупатели воздушных судов опустили головы. Когда позади было уже три четверти года,

поставки в бизнес-авиации снизились на 5 процентов по объему и выросли более чем на 10 процентов по стоимости. Ожидалось, что избрание Трампа приведет к дальнейшему спаду рынка, однако в непредсказуемый год экономика США приободрилась, а отраслевые опросы показывают, что бизнес-авиация воспряла духом.

Теперь сложно не заметить позитивные импульсы от победы Трампа. Большая программа развития инфраструктуры, включая аэропорты, будет способствовать повышению доходов производителей. Его намеренное снижение налогов станет несоразмерно

выгодным для ультра-богатых людей, имеющих возможность приобретать бизнес-джеты. Финансовая экспансия окажет поддержку ценам на нефть, и действительно, в случае с внешней политикой Трампа, особенно если он возобновит санкции против Ирана, будет способствовать возврату цены барреля нефти к 80 долларам США. Не очень хорошие новости для стран-импортеров энергоресурсов, но определенный бонус для энергетического сектора США, а также бухгалтерских балансов мировых экспортеров нефти, которые в лучшие времена были отличными рынками сбыта новых бизнес-джетов.

Что хорошо для американского рынка, не обязательно является благом для мирового рынка бизнес-джетов – даже если доля США в новых поставках воздушных судов сейчас превышает 60 процентов. Обещание стимулируемой Трампом фискальной экспансии американской экономики ускорит программу процентных ставок ФРС США, а вместе с ней и укрепление доллара.

Это ослабит американский экспорт и может особенно сильно отразиться на производителях бизнес-джетов с широким международным присутствием, таких как Gulfstream и Bombardier. Они бы выиграли от возможной поддержки администрацией Клинтон программы финансирования Экспортно-импортного банка США, которую, по словам Трампа, он намерен упразднить.

Помимо того, что производство воздушных судов, произведенных в США, станет дороже, необузданный доллар также поставит под угрозу приемлемый уровень долга ряда развивающихся стран, таких как Бразилия и Турция. Другие страны БРИКС, такие как Китай и Индия, могут извлечь выгоду из относительной конкурентоспособности своих валют



Фото: Дмитрий Петроченко

и сильной тенденции к внутреннему потреблению в США. Однако эти государства по-прежнему являются относительно небольшими рынками для деловой авиации, сдерживаемыми прежде всего внутренними барьерами, будь то налоги на импорт, инфраструктура и нехватка квалифицированных кадров, ограничения воздушного пространства и коррупционные скандалы, подрывающие спрос. Россия и Ближний Восток являются более крупными рынками для бизнес-джетов, и оба региона выиграют от повышения цен на нефть в 2017 году.

Для Европы выборы Трампа подбрасывают дров в популистский огонь. После того, как премьер-министр Италии Ренци увлекся последним референдумом, следующие барьеры – это голландские, французские и германские выборы 2017 года. Вопрос с последствиями «Брексита» по-прежнему остается открытым, но никого не должно удивлять, что британские компании воздерживаются от инвестиций, включая покупку бизнес-джетов. И независимо от «Брексита», цикл восстановления экономики в еврозоне продолжает оставаться удручающе вялым. Тем не менее, в ежегодном опросе Honeywell по закупкам воздушных судов, проведенном в ноябре, были отмечены относительно сильные настроения для Европы: операторы планируют довести обновление парка воздушных судов до 30 процентов в течение следующих 5 лет по сравнению с общемировым показателем в 27 процентов.

Мировые финансовые рынки хорошо отреагировали на избранного президента, но перспективы растущей волны глобального ВВП вскоре сойдут на нет в случае материализации некоторых грозных недостатков Трампономики. Его финансовая программа раздует и без того огромный федеральный долг, который усугубляется ростом процентных ставок. Экспансия может обернуться сокращением, если следом ему будет



необходимо повысить налоги и сократить расходы, чтобы оставаться платежеспособным государством. Много может зависеть от желания иностранных кредиторов, не в последнюю очередь – от китайцев, что делает воинственные торговые переговоры Трампа опасными. Переход к протекционизму уже привел к выходу из американских региональных торговых соглашений с Азией и Европой. Знаковая стена Трампа на границе с Мексикой еще больше усложнит жизнь корпорациям США, особенно тем, кто перевел производственные объекты через границу, в офшор.

Один из главных вопросов для прогнозистов, участвующих 2017 год, будет заключаться в том, следует ли больше сосредотачиваться на макро- или микро-

экономике. Макроэкономика – по крайней мере, медовый месяц для ВВП США, прежде чем возникнут сложности - действительно сулят лучший год для деловой авиации. Но консенсус-прогноз для поставок новых бизнес-джетов в следующем году пессимистичен, а оживление не наступит до 2018 года. Отчасти это именно то время, которое требуется для созревания экономического роста. Но более важным препятствием для развития промышленности является избыток предложения на рынке авиации. Оригинальным производителям придется еще и сокращать производство для устранения такого дисбаланса. Пока они этого не сделают, цены будут продолжать снижаться, тем самым уменьшая ликвидационную стоимость и препятствуя новым приобретениям бизнес-джетов.

## Наблюдения и прогнозы рынка на 2017 год

Брайан Фоли из Brian Foley Associates делится ценными размышлениями и прогнозами о том, чего ожидать от бизнес-авиации в ближайшие годы.

### **Умные инвестиции в индустрию бизнес-авиации**

На сегодняшний момент любая дискуссия о странах БРИКС в контексте бизнес-авиации может показаться довольно вальяжной. Проблемы в политической, валютной и долговой сферах Бразилии во многом обусловлены падением цен на нефть – критически важным фактором для экономики страны. Между тем, против России были введены международные

экономические санкции и, как следствие, цены на сырьевые товары – насущный хлеб нации – резко упали. Индия, всегда считавшаяся альтернативной по перспективам страной, по-прежнему не имеет базовой инфраструктуры, необходимой для содержания крупного флота.

И последнее, но не менее важное: индексы Шанхайской фондовой биржи в 2016 году упали примерно на 11 процентов. Сегодня они колеблются примерно на уровне 3000, хотя в 2015 году доходили до 5000. Проблемы в Китае усугубляются ослаблением валюты и повышением процентных ставок – и конца и края этому пока нет.

Учитывая сказанное, мы не должны забывать, что именно эти страны помогли отрасли свести концы с концами в период мирового финансового кризиса. Без их постоянных закупок во время того бурного периода, последствия для отрасли были бы намного хуже, и, возможно, убытки были бы еще больше в случае дополнительных сбоев авиапроизводителей.

Восстановление экономики в странах БРИКС может занять немало времени. Взгляните на Европу, которая только сейчас начинает показывать первые признаки жизни с 2008 года. На самом деле, вполне возможно, что может пройти десятилетие, прежде чем страны БРИКС восстановят прежнюю мощь своих держав. Нет сомнений, что в конечном итоге это произойдет, но, возможно, не так быстро, как хочется.

Это не означает, что в промежуточный период такие регионы ничего не будут покупать. Даже сегодня заключается одна или две сделки, но, конечно, не в том масштабе, который наблюдался всего пару лет назад. Таким образом, компании должны сохранять несколько фишек в игре, поддерживая локальное присутствие, устанавливая и сохраняя отношения. В конце концов, успех в деловой авиации требует недюжинного упорства и может занять годы, чтобы довести до конца хотя бы одну сделку.

### **Страны больших возможностей**

Итак, где же стоит ожидать скорых и массовых продаж? Самое очевидное место, если вы еще не в курсе, – это Соединенные Штаты. Во-первых, по данным AMSTAT, здесь находится чуть менее 60 процентов активного воздушного бизнес-флота мира, что превращает страну на сегодняшний день в центр всей отрасли. Далее, по сравнению с остальным миром,



Фото: Дмитрий Петроченко

восстановление экономики США идет, хотя и медленно, уже несколько лет. США снова привлекают иностранные инвестиции, что является свидетельством доверия мира к экономике страны.

Как это обычно бывает, существует вероятность, что некоторые потенциальные покупатели приняли «выжидательную позицию» перед выборами в США. Теперь, когда выборы позади, а финансовые рынки отреагировали положительно, вполне возможно, что некоторые из таких осторожных покупателей, наконец, проявят инициативу.

Другим интересным последствием выборов является то, что новый президент понимает ценность бизнес-авиации, так как сам является активным владельцем, как личных самолетов, так и вертолетов. Понятно, что к корпоративным покупателям больше не будут относиться как к «жирным котам, улетающим в закат на своих частных самолетах», как это делалось прежней администрацией. Вместо этого, вероятно, сегодняшняя покупка и эксплуатация воздушных судов может осуществляться с большей долей комфорта без необходимости скрываться от общественности.

На втором месте после США – Западная Европа, именно за этим регионом нужно пристально следить. Это исторически сильный рынок, который переживает экономические проблемы в течение почти десяти лет. Хотя не приходится ожидать ее приближения к Америке по показателям своей устойчивости, Западная Европа все же должна проявить признаки методичной стабилизации.

### **Что будет с требованиями к размеру салона**

Говоря о долгосрочных тенденциях, следует ожидать,

что рынок самолетов с большим салоном больше не будет превосходить малый или средний класс по своим показателям. Во время финансового кризиса у сегмента крупных бизнес-джетов, казалось, был абсолютный иммунитет к рецессии, а поставки оставались относительно стабильными, в то время как поставки их малых и средних собратьев упали на 67 процентов.

Гипотеза о будущем более стабильных продаж больших судов довольно проста: предложение наконец-то сравнялось со спросом. Рынок наводнен малыми и средними самолетами с начала зарождения эры бизнес-джетов в середине 1960-х гг. Поскольку феномен крупных бизнес-джетов по-настоящему появился лишь в середине 1980-х годов, предложение в этом сегменте всегда пыталось догнать спрос, и я утверждаю, что это ему, наконец, удалось.

Это не означает, что в период до 2019 года не будет активных продаж бизнес-джетов с большим салоном, ведь на рынок начинают поступать такие новинки, как G500 и G600 от Gulfstream, Bombardier Global 7000 и Dassault 5X. Тем не менее, можно быть уверенным в том, что, пока мы ждем эти новинки, в верхнем сегменте рынка будет заметный спад продаж.

Еще одним относительно недавним изменением, которое, вероятно, сохранится на рынке, является значительное снижение ликвидационной стоимости воздушного судна. В течение многих лет, возможно, опять же из-за спроса, превышающего предложение, владельцы частных самолетов яростно сопротивлялись стандартам амортизации основных средств. Авиалайнеры, автомобили и даже холодильники всегда теряют значительную долю своей стоимости

каждый год и практически списываются в течение 10 лет. Корпоративные же самолеты, напротив, могут по-прежнему сохранять более 70 процентов своей первоначальной стоимости даже спустя пять лет. А во многих случаях они фактически стоили больше, чем владелец заплатил за них.

На сегодняшний день все изменилось. Из-за флота действующих бизнес-джетов, который насчитывает 21 356 единиц, ожидается, что бывшие в употреблении воздушные суда в большей степени станут товаром широкого потребления. Как только это произойдет, их ждет более резкое и традиционное снижение стоимости с течением времени.

«Согласно моему 10-летнему глобальному прогнозу для индустрии бизнес-авиации, нас ждет относительно неизменное десятилетие с поставками в диапазоне от 650 до 750 единиц в год. Этот период напоминает 1986-1996 годы, когда поставки застыли у показателя в 350 единиц. Такой момент в истории ласково называют «мертвой зоной». Следующие 10 лет можно было бы назвать так же, тем не менее, преимущество здесь заключается в том, что ежегодные объемы поставок будут в два раза выше аналогичного предшествующего периода», - резюмирует г-н Фоли

### *О Brian Foley Associates (BRiFO)*

*С 2006 года BRiFO предоставляет инвесторам и компаниям в сфере авиации рекомендации, проводит исследования, оказывает инвестиционно-банковские услуги и услуги разработки и продвижения торговых марок. Полный отчет о бизнес-джетах см. на [www.BRiFO.com](http://www.BRiFO.com).*

## Кто здесь не местный?

Привет, дорогие друзья! Мы продолжаем нашу серию кулинарных заметок, и сегодня мы с вами поговорим о прекрасном словосочетании «Local Food». Что это такое и с чем это едят, а вернее из чего?

Прошло уже три года, с того момента, как Итальянский пармезан стал санкционным продуктом, а наши соотечественники начали совершать свои «Крестовые» походы на европейские продуктовые прилавки.

Возвращаясь к своим воспоминаниям, когда случилось введение продовольственного эмбарго, первое, что мы испытали – это шок! Шок испытал весь

рынок питания – никто не понимал, что делать. У большинства ресторанов половина меню встала на «стоп», в магазинах появились пустые стеллажи. Поставщики отгружали товары, которые стоили «как крыло самолета». Килограмм салата Романо предлагали за 3000 рублей, а машины с фруктами разбирали на заказы еще на подъездах к Москве. Такого ажиотажа по закупкам не было никогда! Поставщики не знали, будет этот товар завтра на складе или его не будет больше никогда.

Продовольственное эмбарго имело целый ряд последствий не только для поставщиков питания, но

и для нашего государства в целом. Позитивным моментом стало увеличение собственного производства некоторых продуктов питания. Негативными последствиями были значительный рост цен на продукты питания, расширение практики замещения натурального продукта суррогатами, увеличение реэкспорта из третьих стран.

Первый год после введения эмбарго был самым сложным. После стали появляться альтернативные варианты продуктов, но качество постоянно разнилось. В Jet Catering мы еженедельно проводили проработки новой продукции. Например, нам привезли шикарную говядину, которая ничем не отличалась от австралийского аналога. «Проработали, отлично, берем». Делаем первый заказ – приходит говядина, которая не жуётся. И так было со всеми продуктами. Нами было принято решение самостоятельно объезжать московские рынки и делать закупки. Необходимо было перестраивать весь складской процесс, и стало невозможно держать большое меню – все сократились.

Не помню, кто первым придумал запустить ресторан в Москве со слоганом Local Food. В бизнес-авиации это были наши коллеги из Санкт-Петербурга. Всё меню было проработано исключительно из натуральных ингредиентов: брянская говядина, тар-тар из Мурманской нерки, владивостокские устрицы и пр. Было ли это хорошо? Для иностранных граждан это было интересно. Данную тенденцию подхватили все кейтеринги Москвы. В 2015 году все соревновались и гордо заявляли, на сколько процентов их меню состоит из продуктов российского производства. Такая тенденция сохранялась весь год, появились рестораны домашней кухни, рестораны с местным производством (на территории ресторана). Но мода уходит, а чувство голода остается. Клиен-



ты снова стали просить на свои борты французских устриц, новозеленскую баранину, австралийскую говядину и прочие иностранные изыски.

Поэтому командой Jet-Catering было принято решение создать службу профессиональных закупщиков. Сотрудники отдела снабжения ежедневно ищут лучший товар по всей Москве, проводят анализ качества и цен, сравнительный анализ. Возглавляет данную службу матерый «ЗАКУПЕР» Вячеслав – он отвечает за снабжение продуктами наши производства. Именно благодаря данной службе мы можем предложить вам высококачественное сырье и найти именно тот продукт, который необходимо доставить на борт самолета.

В итоге, за время введения санкций местные продукты смогли повысить качество в разы. Большинство производителей смогли наладить постоянство в качестве сырья, появились магазины с продуктами здорового питания, но пока мы еще очень далеки до европейского качества продуктов – продуктов, которые требуют дательного анализа и сравнения.

Но в любом случае, выбирать вам. Вкусной недели и до встречи!

Кушайте с нами, кушайте сами.

*С вами был ваш кулинарный гид, Панин Евгений.  
(Коммерческий директор Jet Catering)*




*Мы создаем шедевры*



*www.jet-catering.ru*

## FBO недели

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

Ввод в эксплуатацию: **2007 г.**

Локация: ***Baku - Heydar Aliyev International (Bina International) (GYD / UBBB), Azerbaijan***



Фото: Дмитрий Петроченко