



Весна вступает в свои законные права и впереди нас ждет увлекательное время. Среди последних международных событий особо стоит обратить внимание на финальный этап программы летных испытаний новейшего Falcon 8X. Для французского производителя это означает открытие новой страницы в своей славной истории. Мы очень надеемся, что уже на женеvской выставке Dassault официально объявит о получении сертификата типа EASA. Затем последуют стартовые поставки, а российские клиенты получат ультрадальние «восьмерки» уже в конце текущего 2016 года. Ну и конечно пожелаем проекту 5X скорейшего решения проблем с двигателями. 8X и 5X, безусловно, зададут тон в своих классах, а на рынке станет заметно «веселее».

Приближается время очередной, уже девятой, международной выставки вертолетной индустрии HeliRussia. Выставка давно стала близкой десяткам тысяч людей, потому что каждый находит на этой площадке что-то интересное и полезное. А атмосфера домашнего гостеприимства мероприятия притягивает вновь и вновь. А вот исследования показывают, что в отрасли далеко не все так хорошо. В условиях слабого глобального экономического роста и нестабильности рынка энергоресурсов, краткосрочные прогнозы по закупкам в вертолетной промышленности делаются с осторожностью. Согласно ежегодному прогнозу Turbine-Powered Civil Helicopter Purchase Outlook» корпорации Honeywell, в период с 2016 по 2020 гг. ожидается поставка 4300-4800 вертолетов гражданской авиации, что примерно на 400 вертолетов меньше той цифры, что была озвучена в пятилетнем прогнозе издания, опубликованном в 2015 году.



Интерес к вертолетам падает

В условиях слабого глобального экономического роста и нестабильности рынка энергоресурсов, краткосрочные прогнозы по закупкам в вертолетной промышленности делаются с осторожностью

стр. 21



ОНАДА совершенствует работу с брокерами

Ассоциация определила критерии аккредитации брокеров и состав профильного комитета

стр. 23



С чем идем к HeliRussia 2016

Традиционно, HeliRussia собирает все лучшее и актуальное в отрасли, подводит итоги за прошедший год. Экспозиция выставки и направления ее деловой программы отражают перспективные тенденции развития вертолетной индустрии

стр. 24



FAI пришла в Россию

В начале марта текущего года FAI Aviation Group назначила Виктора Руднова на должность директора по развитию бизнеса компании в России и СНГ. BizavWeek поговорил с ним о перспективах компании в России

стр. 26

Gulfstream G650



ACS предлагает упростить процедуры

Генеральный директор компании Air Charter Service призвал к сокращению сроков получения разрешений для жизненно важных чартерных рейсов в некоторых регионах – особенное внимание он обратил на страны, где требуется уведомление более чем за 24 часа.

Выступая на недавней выставке Air Cargo India, Джастин Боуман сказал: «В качестве примера - вам повезет, если вы сможете получить разрешение на посадку в Индии для чартерного рейса за три дня. И надо совершить 35-40 телефонных звонков, чтобы попытаться «протолкнуть» всю бюрократию системы».

«То, что я хотел бы предложить для таких стран – это иметь пять или шесть назначенных узловых аэропортов, где правительства сделают стандартную процедуру для получения разрешения или запрета в течение 24 часов. Это было бы особенно полезно во время гуманитарных миссий и может сэкономить жизненно важное время. К тому же спасение жизней в дополнение к доставке грузов помогает сохранять и развивать отрасль и сделать более плавной работу экономики».

«Мы не просто предлагаем сократить время от трех дней до нескольких часов, но и упростить процедуру для компаний, которые доставляют на чартерных рейсах, критичные ко времени и дорогие продукты».



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

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

«Капитал АвиаНефть» заправит бизнес-джеты в Минводах

Российская компания «Капитал АвиаНефть», специализирующаяся на полном сопровождении рейсов бизнес-авиации, начала оказывать услуги по заправке топливом самолетов в крупнейшем по пассажиропотоку аэропорту Ставропольского края – Минеральные Воды. В марте 2016 года компания открыла карточку хранения топлива в этом аэропорту. Таким образом, «Капитал АвиаНефть» стала новым альтернативным поставщиком, организующим доставку, хранение и реализацию топлива в Международном аэропорту «Минеральные Воды».

«Независимые провайдеры услуг по-прежнему редкие гости в российских региональных аэропортах. В то время как в столичных воздушных гаванях нали-

чие 2-3 провайдеров топлива уже норма, в регионах только формируется конкурентная рыночная среда. Кавказские Минеральные Воды – это то курортное направление, спрос на которое начинает расти, а вместе с ним растет и потребность в альтернативных заправщиках и провайдерах хендлинговых услуг в аэропортах», – убежден Гиви Ткемаладзе, генеральный директор компании «Капитал АвиаНефть».

Договорные отношения с аэропортом Минеральные Воды позволят компании «Капитал АвиаНефть» поставлять в резервуары до 2 тыс. тонн топлива в зависимости от спроса со стороны авиакомпаний. Такого объема авиационного керосина достаточно для заправки 100 самолетов типа Airbus A320 или 220 бизнес-джетов типа Bombardier Challenger 605.

Главными преимуществами нового независимого поставщика топлива является его гибкая ценовая политика, собственная кредитная линия и уникальная программа лояльности «Капитал Бонус». Она действует с февраля 2016 года и дает клиентам возможность перенести платеж на срок до 30 календарных дней по всем видам наземного обслуживания, в том числе и по заправке воздушных судов топливом. Беспроцентная кредитная линия работает как в аэропорту Минеральных Вод, так и в остальных авиаузлах России.

Курорты Кавказских Минеральных Вод – одно из быстрорастущих направлений внутреннего туризма. По оценке компании «Капитал АвиаНефть», в 2015 году только в Международный аэропорт «Минеральные Воды» было выполнено 205 рейсов бизнес-авиации. Чартерные авиаперевозчики, которым «Капитал АвиаНефть» также предлагает услуги по заправке топливом, выполнили за тот же период около 500 рейсов.





**FBO SHEREMETYEVO
FBO PULKOVO**



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

Шереметьево & Пулково

<ul style="list-style-type: none"> ▪ Терминалы бизнес-авиации 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Обеспечение полетов
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Хранение воздушных судов 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Вертолетный трансфер в аэропорт
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Наземное обслуживание 	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; display: inline-block;">a-group.aero</div>

Гарнитуры Lightspeed можно купить в России

Компания Heliatica стала официальным российским дилером Lightspeed Aviation (США), одного из самых популярных производителей авиационных гарнитур.

Lightspeed Aviation хорошо зарекомендовала себя на российском рынке благодаря гарнитурам моделей Zulu и Sierra с активной системой шумоподавления и возможностью подключения по Bluetooth внешних устройств (телефонов и планшетов). Пилот может установить на телефон или планшет бесплатное приложение FlightLink, которое записывает переданные по самолетно-переговорному устройству аудиосообщения с возможностью их повторного проигрывания.

В конце 2015 года компания Lightspeed Aviation вывела на рынок новую модель гарнитур – Tango, первые в мире беспроводные авиационные гарнитуры. Мо-

дель Tango, как и все продукты от Lightspeed, имеют активную систему шумоподавления и поддерживают беспроводную функцию Bluetooth.

С марта 2016 Компания Heliatica запустила продажи инновационных гарнитур Tango на российском рынке и на два месяца до мая 2016 года включительно устанавливает специальные цены для первых заказчиков Tango. Беспроводные гарнитуры Tango предлагаются по цене уже ставшей классической проводной гарнитуры Zulu.

На все модели гарнитур Lightspeed распространяется 5-летняя гарантия.

«Авиационные гарнитуры компании Lightspeed Aviation созданы с учетом самых передовых технологий, но при этом имеют крайне привлекательную цену», - объясняет выбор партнера Татьяна Душенкова, генеральный директор Heliatica.



SkyClean

профессиональный
авиационный
клининг

ШЕРЕМЕТЬЕВО • ДОМОДЕДОВО • ОСТАФЬЕВО

Бизнес-перрон Пулково остался без денег

Площадка Пулково для приема бизнес-авиации осталась без инвестора. Как пишет «Коммерсантъ» со ссылкой на источники в Смольном, правительству Петербурга не удалось договориться со структурами Группы ВТБ о финансировании работ по реконструкции перрона N 3 в Пулково стоимостью 2 млрд рублей.

Как отмечает издание, банк не стал вписываться в проект из-за отсутствия экономической схемы возврата инвестиций. Информацию о том, что к проекту не будут привлекать инвестора, подтвердили «Коммерсанту» в комитете по транспорту Смольного, уточнив, что в бюджете Петербурга средства на реконструкцию перрона также не предусмотрены. Транспортный блок правительства намерен обратиться к федеральным властям с заявкой на финансирование проекта. В «ВТБ Капитал» от комментариев отказались.

Вопрос о привлечении инвестора для реконструкции перрона обсуждался в ноябре прошлого года. Город хотел полностью заменить аэродромное покрытие третьего перрона к 2017 году для приема гостей Кубка конфедераций 2017 года и Чемпионата мира по футболу 2018 года. Стоимость работ по реконструкции оценивалась в 2 млрд рублей. В правительстве Петербурга надеялись, что все работы за собственные средства проведет Банк ВТБ. В самом банке говорили, что предложение требует тщательного изучения.

В настоящее время перрон за терминалом Пулково-2 используется в качестве резервной площадки во время проведения масштабных мероприятий в городе (в качестве стоянки для бортов деловой авиации). Перрон находится в аренде у консорциума «Воздушные Ворота Северной Столицы».



Фото: Дмитрий Петрович

DO WHAT SEEMS IMPOSSIBLE.
THEN DO MORE OF IT.

Rethink Convention.  **EMBRAER**
Executive Jets

EmbraerExecutiveJets.com

ВВА пришлось продать шесть FBO

ВВА Aviation продала шесть FBO в США за \$190 млн. частной инвестиционной компании KSL Capital Partners. Эти комплексы являются частью сети Landmark Aviation, которую ВВА приобрела в прошлом году у Carlyle Group примерно за \$2 млрд.

Для того, чтобы получить одобрение регулирующих органов на покупку, Департамент юстиции США потребовал от британской компании избавиться от шести американских FBO, которые в совокупности получили в 2014 году доход более \$16 млн. В эти объекты вошли исторические комплексы компании Landmark в Westchester County Airport, Нью-Йорк, и Washington Dulles, Вирджиния.

По данным ВВА, доходы от сделки будут направлены на погашение задолженности существующих объектов, в том числе краткосрочного займа компании в \$150 млн., который был взят для финансирования сделки.

ВВА является владельцем Signature Flight Support, которая управляет крупнейшей сетью FBO в мире со 130-ю комплексами. Приобретение Landmark Aviation увеличило портфель компании еще на 62 FBO в Северной Америке и Европе, в том числе в Тетерборо (Нью-Джерси), Ле-Бурже (Париж) и Лутон (Лондон).





FBO RIGA
A part of Flight Consulting Group

**НОВЫЙ ЦЕНТР
БИЗНЕС-АВИАЦИИ В РИГЕ**

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



БУТИК-ТЕРМИНАЛ



ПОЧУВСТВУЙТЕ РАЗНИЦУ!

www.riga.aero

ExecuJet Europe прирастает Gulfstream

Европейское подразделение ExecuJet Group – ExecuJet Europe – в марте 2016 года пополнило парк управляемых бизнес-джетов двумя самолетами – Gulfstream G650 и Gulfstream G550.

Общее количество управляемых самолетов ExecuJet Europe составляет более 50 машины (начиная от Boeing Business Jet и заканчивая бизнес-джетами класса VLJ). Самое крупное подразделение – ExecuJet Scandinavia – эксплуатирует 15 воздушных судов. А собственный парк ExecuJet Europe состоит из самолетов Bombardier Global Express/5000, Bombardier Challenger 604/605, Dassault Falcon 2000S и Cessna Citation 525.

В настоящее время ExecuJet Europe имеет собственные FBO в Цюрихе, Женеве (в партнерстве с RUAG), Берлине (Schoenefeld), Марселе, Париже, Барселоне,

Пальма де Майорке, Героне, Валенсии, Ибице, Франкфурте, на острове Мэн и в Лондоне (Farnborough, Luton, Cambridge). В России ExecuJet Europe базирует самолеты в московских аэропортах Шереметьево и Внуково-3. Также в Москве находится представительство компании.

Напомним, что в мае прошлого года Luxaviation Group объявила о своей самой крупной сделке – по приобретению ExecuJet Aviation Group. Как и в случае с другими покупками люксембургской компании, ExecuJet продолжает работать под собственным именем и с прежней управленческой командой. Приобретение швейцарской компании делает Luxaviation вторым оператором в мире, после NetJets (около 700 самолетов), по управляемому авиапарку. А к концу нынешнего десятилетия люксембургский оператор планирует увеличить свой флот до 500 самолетов.



Gulfstream

SILK WAY BUSINESS AVIATION

A side view of a Gulfstream G650 private jet in Azerbaijan livery (dark blue and white) on a runway. The aircraft is facing left, and the word "AZERBAIJAN" is visible on the fuselage. The background shows an airport tarmac with other aircraft and buildings.

Представляем совершенно новый

G650

Air Alsie – крупнейший оператор Falcon

Датский оператор бизнес-авиации Air Alsie на прошлой неделе получил бизнес-джет Falcon 2000LXS. Этот самолет стал четырнадцатым в парке компании, что делает компанию крупнейшим эксплуатантом бизнес-джетов французского авиапроизводителя в мире (в парке оператора также имеются Falcon 7X, Falcon 900 LX, Falcon 2000LX). Новый бизнес-джет 2016 года выпуска (бортовой номер OY-MGA) будет доступен для чартеров по предварительному согласованию с владельцем и базироваться в Копенгагене. Также в парке оператора эксплуатируются Hawker 800B, Cessna Citation Jet II, ATR72-500 и вертолеты Airbus Helicopters H135.

Ранее Air Alsie и Dassault Falcon также были отмечены на информационных лентах. Air Alsie получил статус авторизованного сервисного центра. Согласно подписанным документам, Air Alsie будет выполнять все формы технического обслуживания на моделях Falcon 7X и самолетах Falcon 2000, включая недав-

но сертифицированный Falcon 2000S. Европейские владельцы Dassault Falcon смогут обслужить свои самолеты в Sønderborg Airport, который расположен в южной Дании, на базе ангарного комплекса Air Alsie. Технический центр датской компании – крупнейший в Северной Европе. Площадь ангарного комплекса составляет 3040 кв.м., в центре также располагаются складские и офисные помещения, а персонал имеет более чем 20-летний опыт обслуживания бизнес-джетов французского авиапроизводителя.

Falcon 2000LXS, последний представитель семейства 2000. Бизнес-джет пришел на замену более ранней версии 2000 LX в 2014 году. Новый самолет с более комфортным салоном отличается увеличенной коммерческой загрузкой и более удобен с точки зрения взлетно-посадочных характеристик. Дальность полета составляет 7400 км.




FORTAERO
 Baltic Business / Universe in motion
 Aviation Alliance /

WWW.FORTAERO.COM

JET PRIVÉ AU PRIX
 D'UN HÉLICO

ЧАСТНЫЙ САМОЛЁТ
 ПО ЦЕНЕ ВЕРТОЛЁТА

400XT1 // \$5.5M

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



ОНАДА провела семинар по безопасности

21-22 марта 2016 года Объединенная Национальная Ассоциация Деловой Авиации (ОНАДА) провела практический семинар «Система управления безопасностью полетов: теория и практика». Мероприятие прошло на базе Московского государственного технического университета гражданской авиации. Семинар стал очередной встречей членов ОНАДА – профессионалов деловой авиации и собрал более 50 участников.

В течение двух дней проведения семинара перед участниками выступили ведущие эксперты в области безопасности полетов: профессор кафедры Государственного регулирования и права, к.т.н., начальник Учебного центра транспортной безопасности МГТУ ГА, эксперт ИКАО В.А. Свиркин, профессор кафедры безопасности полетов и жизнедеятельности МГТУ ГА, к.т.н., с.н.с. О.В. Пахомов, заместитель директора по управлению безопасностью полетов, д.т.н., профессор А.Г. Гузий.

Семинар прошел при участии и поддержке Bombardier Business Aircraft, чьи представители, Лео Кнаапен, руководитель отдела по работе с отраслью,



и Франко Питеракупа, старший пилот, ответственный за связи с заказчиками и клиентскую службу пилотов, присутствовали на семинаре и поделились своим опытом. В частности, внимаю участников были представлены презентации по таким темам, как пути и средства повышения культуры безопасности и обучение персонала в области безопасности полетов, преимущества и недостатки автоматизации, эксплуатация воздушного судна в зимнее время.

Помимо этого, в ходе семинара были сделаны доклады и прочитаны лекции по темам, актуальным для авиапредприятий: нормативная база и правоприменительная практика в области безопасности на воздушном транспорте, нормирование и мониторинг безопасности полетов, функциональная надежность летчика и факторы утомления и монотомии, методика оценивания вероятности выхода за эксплуатационные ограничения в предстоящих полетах, структура СУБП.

Формат семинара был выбран не случайно – именно семинар позволяет совместить теоретические занятия и обмен практическим опытом. Аудитория профессионалов не оставила ни одно выступление без внимания – оживленное обсуждение проходило по каждой теме. Возможность провести семинар на базе университета гражданской авиации, предоставленная ассоциации, позволила придать встрече академический характер и сделать семинар отличным от множества мероприятий в сфере гражданской авиации.

Открыла и провела семинар Анна Серезкина, Исполнительный директор ОНАДА: «Я рада видеть, что наша инициатива оказалась востребованной. Профессиональная и заинтересованная аудитория, уникальные докладчики, актуальные темы – все успешно сочеталось в эти два дня. Надеюсь, что такие образовательные встречи станут регулярной практикой, и что информация, полученная нашими участниками в этот раз, будет полезной и пригодится в работе».

меридиан
авиакомпания

СТЕНД № P099, ДО ВСТРЕЧИ!
EBAAGE
24-26 МАЯ 2016 | ЖЕНЕВА

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

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

- ЭКСПЛУАТАЦИЯ ВОЗДУШНЫХ СУДОВ
- ЧАРТЕРНЫЕ VIP-ПЕРЕВОЗКИ
- МЕНЕДЖМЕНТ ВОЗДУШНЫХ СУДОВ
- ОРГАНИЗАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПОЛЕТОВ
- ПОДДЕРЖАНИЕ ЛЕТНОЙ ГОДНОСТИ ВОЗДУШНЫХ СУДОВ

Парк AW189 налетал 10000 часов

Finmeccanica Helicopters сообщает о первой важной вехе в программе AW189. За два года с начала поставок общий парк новейших вертолетов налетал первые 10000 часов. Сейчас, по сообщению производителя, в мире эксплуатируются 26 машин (Великобритания, Дания, Малайзия, Катар, ОАЭ, Вьетнам и США). В настоящее время производитель имеет 150 заказов на вертолеты от двадцати клиентов из 14 стран. В текущем году ожидаются первые поставки AW189 в Россию, Китай и Бразилию.

AW189, который относится к промежуточному классу с максимальной взлетной массой 8,3 тонны, оснастили двумя двигателями General Electric CT7-2E1, мощностью 2000 лошадиных сил каждый, оснащенные системой FADEC и встроенными пылезащит-

ными устройствами, которые к тому же имеют еще и вспомогательную силовую установку Microturbo. Однако, главными достоинствами новой машины, обеспечивающими ей экономичный расход топлива, высокую крейсерскую скорость, а также большую дальность полета, являются новый аэродинамический дизайн корпуса, конструкция несущей системы и инновационный дизайн лопасти несущего винта. Именно эти конструкторские решения позволяют вертолету развивать крейсерскую скорость 269-287 км/ч., а максимальная дальность полета (с дополнительными баками) составляет 1111 км.

Европейский сертификат типа AW189 получил в феврале 2014 года. Российский сертификат типа был получен в августе прошлого года.



Фото: Дмитрий Петроченко



НИКА
РОССИЯ



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

Global Jet презентует на АВАСЕ 2016 новое СП

Компания Global Jet Concept закончила юридическое оформление совместного предприятия с китайской компанией Jinggong Group, которое получило название Jinggong Global Jet Co. Новая компания выбрала в качестве месторасположения штаб-квартиры международный аэропорт Ханчжоу (Hangzhou Xiaoshan International Airport). Официальная презентация состоится в рамках шанхайской выставки АВАСЕ 2016 в конце апреля.

Началу работы СП предшествовало получение китайского сертификата эксплуатанта, которое позволит Global Jet Concept начать работать с коммерческими воздушными судами. Первым воздушным судном партнеров стал Falcon 2000EX EASy (отремонтирован в 2016 году), который будет представлен клиентам на статической площадке выставки.

Для Global Jet Concept китайский рынок достаточно

известен. История «китайского присутствия» началась 10 лет назад с первых контрактов с частными владельцами. Сейчас в управлении Global Jet Concept шесть китайских самолетов, включая два Falcon 2000, Gulfstream G450, два Falcon 7X, Global 6000 и два Airbus ACJ319. Другие крупные проекты по управлению частными воздушными судами китайских владельцев находятся на заключительной фазе согласования и вскоре будут озвучены. Первые коммерческие рейсы, включая внутренние перелеты в Китае, запланированы на начало лета текущего года.

«Благодаря развитию в Китае, Global Jet станет для наших клиентов мостом между Европой и Азией, Россией и Китаем. Мы наработали серьезный опыт, имеем достаточно знаний, а также внушительный флот дальнемагистральных самолетов, чтобы работать по данным направлениям весьма эффективно», - комментируют в компании.



С заботой
о вас
в небе
и на
земле

Бизнес авиация
из самого сердца
Европы



UPPER TWO

Avia / Travel concierge



Elit | Avia

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

FAA понижает прогноз развития АОН

Федеральное авиационное агентство США выпустило собственный прогноз развития авиационной отрасли США. В прошлом году FAA сократила свой 21-летний прогноз развития авиации общего назначения, а в нынешнем докладе еще раз снизила свои оценки – по расчетам общие темпы роста флота будут на уровне 0,2% в год.

Прогноз этого года опирается на данные GAMA, которая отмечает снижение поставок в 2015 году, впервые с 2010 года. При этом, если поставки бизнес-джетов несколько выросли, то производство поршневых и турбовинтовых самолетов снизилось. Также на фоне снижения нефтяных цен упали поставки и вертолетной техники.

Несмотря на снижающийся в 2015 году рынок, FAA полагает, что в долгосрочной перспективе активность реактивных самолетов останется в поло-

жительном тренде и предсказывает, что флот АОН достигнет к 2036 году 210695 самолетов. Это более скромный прогноз, по сравнению с прошлогодним докладом, когда ежегодный прирост ожидался на уровне 0,4%, а к 2035 году численность флота должна была составить 214260 воздушных судов.

FAA продолжает верить, что в течение прогнозируемого периода количество бизнес-джетов будет расти. Но нынешний прогноз – рост на 2,5% в год против прошлогодних 2,8%. Также регулятор ожидает снижения флота поршневых самолетов, оценивая общее сокращение на 17500 самолетов в течение прогнозируемого периода со средним темпом падения 0,6% в год.

В целом FAA прогнозирует рост ежегодного налета АОН на уровне 1,2% в год, при этом прирост налета в сегменте турбинных самолетов будет на уровне 2,6%.

В частности, в течение прогнозируемого периода бизнес-джеты будут летать на 3,1% в год больше. Тем не менее, это будет нивелировано снижением налета поршневых самолетов, ежегодно на 0,6%.

Что касается пилотов, то FAA прогнозирует увеличение количества летчиков транспортной авиации в течение прогнозируемого периода на 13600 человек, а количество частных и коммерческих пилотов будет сокращаться на 0,6% в год. В целом, количество активных пилотов в конце 2015 года достигло 590039 человек.

FAA основывает свой прогноз на многочисленных факторах, в числе которых размер флота, налет и коэффициент использования в АОН и полетах по Part 135, наряду с данными GAMA и Совета по исследованиям на транспорте.



SF50 Vision будет летать без парашюта

Cirrus Aircraft может получить сертификат летной годности одномоторного джета SF50 Vision без испытания в полете парашютной системы спасения самолета (Cirrus Airframe Parachute System - CAPS). FAA готовит новое специальное условие, в котором испытания CAPS в полете описывает как «изначально опасные, а расходы - ненужными».

Пятнадцать лет назад FAA отметило систему CAPS как существенную функцию безопасности при сертификации поршневого Cirrus SR-22.

Но сейчас агентство предлагает сделать CAPS в SF50 в качестве дополнительной системы. В соответствии с предлагаемым специальным условием, Cirrus может получить сертификат летной годности по Part 23 даже без демонстрации работы системы. Комментарии FAA принимает до 2 мая.

Cirrus разработала SF50 с CAPS, но в новом джете

она не имеет никакого сходства с таковой в SR-22. На поршневом самолете парашют установлен в верхней части пассажирского салона. Но такое расположение невозможно на SF50, так как разворачиванию системы будет мешать двигатель. Поэтому в реактивном самолете Cirrus разместила CAPS в носовой части. CAPS также интегрирована с программным обеспечением радиоэлектронного оборудования. В случае, если пилот дает команду на разворачивание CAPS, то авионика автоматически выполнит маневрирование, чтобы обеспечить выпуск парашюта в пределах диапазона рабочих скоростей между 67-160 KCAS (индикаторная земная скорость в узлах).

Cirrus начал разработку SF50 в 2008 году незадолго до того, как мировой финансовый кризис практически поставил компанию на грань банкротства. Но новый китайский собственник возродил работы по SF50. Сейчас Cirrus планирует получить сертификат на SF50 в первой половине этого года.




PILATUS

PILATUS PC-12NG
обновленная модель 2016 года

528 км/ч	3417 км
Максимальная скорость	Максимальная дальность

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

Citation Latitude дебютировал на FIDAE

Американская Textron Aviation впервые представила в Чили, в рамках авиасалона FIDAE International Air and Space, свой новый бизнес-джет Citation Latitude. Крупнейшая южноамериканская авиационная выставка проходит на территории Santiago International Airport с 29 марта по 3 апреля. Как комментируют в компании, в настоящее время в регионе эксплуатируются более 800 самолетов Cessna Citation, и новый Latitude с его конкурентными летно-техническими характеристиками безусловно найдет здесь новых клиентов.

Citation Latitude стал очередной новой разработкой Cessna, в которой компания использовала «анти-кризисный» подход к проектированию. То есть были использованы некоторые отработанные технологии и узлы, к которым добавились новые возможности. Latitude достались некоторые узлы крыла, кормовая

секция и двигатели PW306D от 12-местного Citation Sovereign+. При этом фюзеляж растянут, и салон является на данный момент самым широким среди самолетов Cessna, причем по всей длине, а она превышает 21 фут, пассажир может встать в полный рост. Самолет имеет экипаж из двух человек и вмещает девять пассажиров. Максимальная высота полета составляет 45000 футов (13716 м), а максимальная крейсерская скорость – 440 узлов (815 км/час). Набор высоты до 43000 футов (13106 м) занимает всего 23 минуты. Citation Latitude имеет дальность полета 5000 км (2700 миль) на высокой крейсерской скорости. Стоимость Citation Latitude составляет \$ 16,5 млн.

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



Jetexpo International BizAv Show

МЕЖДУНАРОДНАЯ
ВЫСТАВКА
ДЕЛОВОЙ АВИАЦИИ

8-10 сентября 2016

Москва



Организатор выставки



Vnukovo-3

www.jetexpo.ru

«ХелиКо Групп» получила соответствие ФАП 285

Вертолетная компания «ХелиКо Групп» завершила процедуру соответствия требованиям Федеральных авиационных правил (ФАП) 285 и теперь как организация по ТО имеет право обслуживать вертолеты R44, R66, всю линейку AS 350B3, а также EC130.

С 23 марта 2016 года компания может выполнять техническое обслуживание на следующих вертолетах: Robinson R44 I и II, Robinson R66 Turbine, Airbus Helicopters H125 и AS350B3, Airbus Helicopters EC130 (ранее Eurocopter) в соответствии с новыми Федеральными авиационными правилами. «ХелиКо Групп» специализируется на проведении технического обслуживания по месту базирования вертолета заказчика, т.е. на всей территории России и Казахстана, а также на своей основной авиационно-технической базе (ближайший аэродром к г. Краснодар) и на базах партнеров в Московской области, Иркутске и других городах.

«ХелиКо Групп» предоставляет весь комплекс услуг при эксплуатации вертолетов компаний Robinson,

Airbus Helicopters и Bell Helicopter на территории России, Казахстана и других стран СНГ. Компания является официальным дилером и сервисным центром ведущего мирового производителя легких гражданских вертолетов Robinson Helicopter Company, производящей такие популярные в России и во всем мире модели вертолетов, как 4-х местный поршневого R44 и 5-ти местный газотурбинный R66. Стаж работы всего инженерно-технического состава компании «ХелиКо Групп» в авиации составляет от 10-ти до 35-ти лет. Все они обладают серьезным опытом работы с отечественной и зарубежной авиационной техникой и прошли обучение на заводах Robinson Helicopters, Lycoming, Rolls-Royce, Airbus Helicopters (ранее – Eurocopter), Turbomeca и других, а также имеют надлежащие квалификационные отметки в российских свидетельствах специалистов.

В компании действует гибкая система скидок для клиентов, приобретающих вертолеты, запчасти, дополнительное оборудование, а также проходящих периодическое ТО вертолетов.



Фото: Дмитрий Петрученко

19 – 21 мая
КРОКУС ЭКСПО



HELIRUSSIA

**9-я Международная выставка
вертолетной индустрии**

2016



Организатор:  МИНПРОМТОРГ
РОССИИ

При поддержке:  АВИ

Устроитель:  РВС
Русские
выставочные
системы

В марте VistaJet получила два Global

Компания VistaJet продолжает увеличивать парк воздушных судов в соответствии с ранее заявленными графиками. Как стало известно BizavNews, в марте текущего года сразу два Bombardier Global 6000 поступили в распоряжение оператора (9H-VJS и 9H-VJR). В соответствии с политикой перевозчика, средний возраст его воздушного парка не должен превышать трех лет, и все самолеты должны находиться под гарантией производителя. Сейчас же средний возраст самолетов компании составляет чуть более двух лет.

В прошлом году VistaJet получила более десяти новых самолетов Bombardier Global. Аналогичные цифры ожидаются и в текущем году. Новые бизнес-джеты поставлены Bombardier в рамках крупного заказа, размещенного компанией в ноябре 2012 года. Тогда VistaJet разместила рекордный в истории деловой авиации заказ на бизнес-джеты Bombardier, включающий твердые заказы на 25 Global 5000, 25 Global 6000 и шесть Global 8000. Кроме этого в договоре прописан опцион на 40 самолетов Global 5000, 40 Global 6000 и шесть Global 8000. Таким образом, общее количество самолетов семейства Global, заказанных VistaJet у канадского производителя, составляет 142 воздушных судна общей стоимостью в \$7,8 млрд.

VistaJet на сегодняшний день эксплуатирует более 60-ти самолетов Global и Challenger, включая Challenger 350, Challenger 605, Challenger 850, Global 5000 и Global 6000.

На прошлой неделе официально объявила о переводе своей штаб-квартиры на Мальту. В течение прошлого года как количество пассажиров, перевезенных VistaJet, так и общий объем полетов увеличился на всех основных рынках.

Meridian Air Charter приобрел Falcon 7X

Американский оператор Meridian Air Charter, базирующийся в Тетерборо, приобрел очередной бизнес-джет французского авиапроизводителя Dassault Falcon – Falcon 7X 2008 года выпуска. Перед передачей новому владельцу самолет прошел капитальный ремонт, включая обновление интерьера. Бизнес-джет с бортовым номером N221HJ будет базироваться в Тетерборо и выполнять исключительно чартерные рейсы.

Meridian Air Charter ежегодно увеличивает парк на четыре-шесть машин. Сейчас оператор предлагает для чартерных рейсов самолеты различных типов, включая Global 5000, Gulfstream G550, GIV-SP, Falcon 900EX EASy, Falcon 2000EX EASy, Falcon 2000, Challenger 604, Challenger 601-3R, Challenger 601-3A, Gulfstream G200, Hawker 900XP, Hawker 800XP, Hawker 800SP, Citation XLS, Citation VII и Citation Mustang.

«Аренда Dassault Falcon 7X, например, для ведения деловых переговоров во время полета приобретает все большую популярность. В среде деловых людей высоко ценится эргономичный и вместе с тем оригинальный дизайн салона этого лайнера – три пары комфортабельных кресел, которые при желании могут разложиться в 5 спальных мест, и два стола, которые размещены таким образом, что они образуют зону «для переговоров» и зону «для работы». В распоряжении пассажиров спутниковая связь, доступ в интернет и современные системы проигрывателей. Для служебного пользования на борту размещена кухня, туалетная комната и просторное герметизированное багажное отделение», – комментирует Эндрю Ладьюсье, вице-президент по продажам Meridian Air Charter.

Meridian Air Charter работает на рынке деловой авиации с 1946 года.



R66 станет удобнее в пилотировании

Компания Genesys Aerosystems объявила о получении дополнения к сертификату типа, одобренного FAA, на установку системы HeliSAS и двухосевого автопилота на вертолеты R66.

«Система повышения устойчивости HeliSAS сразу же после ее внедрения стала популярной опцией для установки на вертолеты R66 на заводе», - говорит Джейми Ластер, директор по продажам и маркетингу компании Genesys Aerosystems. «Теперь, получив дополнение к сертификату типа, мы можем предложить все популярные возможности этой системы, повышающие безопасность полетов, владельцам и эксплуатантам вертолетов Robinson R66 непосредственно по месту базирования воздушного судна, путем выполнения доработки. Система повышения устойчивости и автопилот – идеальное дополнение к выдающимся летным характеристикам газотурбинного вертолета R66».

Имея вес менее 15 фунтов (7 кг), система повышения устойчивости производства Genesys Aerosystems задает стандарт для повышения безопасности полетов и расширения возможностей легких вертолетов. Продвинутое возможности этой системы снижают рабочую нагрузку на пилота, выполняющего полет без напарника, обеспечивая точное автоматическое управление воздушным судном на всех этапах полета – независимо от параметров ветра и смещения центровки воздушного судна.

Г-н Ластер также отметил, что благодаря дополнению к сертификату типа компания Genesys Aerosystems может предлагать систему стабилизации HeliSAS в двух вариантах: как самостоятельную систему, так и в комплекте с двухосевым автопилотом.

Bell 505 - новые возможности для медицины

На выставке Heli-Expo 2016 вертолет Bell 505 Jet Ranger X был представлен в совершенно новом качестве. Компания Air Methods разработала уникальный дизайн оборудования вертолета под медицинские цели.

В салон вертолета установлены полноценные носилки и оборудование для поддержания жизни пострадавшего. Оставлены два кресла для медицинского персонала. Учитывая размеры салона Bell 505, данная конфигурация получилась абсолютно комфортной, и это отметили все специалисты на выставке.

Мощность вертолета позволит без каких-либо ограничений выполнять все стандартные медицинские миссии по спасанию и эвакуации. Важно отметить, что финальная стоимость медицинского Bell 505 не превысит 1,5 миллиона долларов и этот факт по-

ставит данную модель на ведущие позиции на рынке медицинских вертолетов.

«Для российского рынка эти возможности Bell 505 очень актуальны», - говорит Александр Евдокимов, генеральный директор Jet Transfer, представитель Bell Helicopter в РФ. «В последнее время постоянно наблюдается тенденция к поиску операторами оптимальной стоимости самого вертолета. Эксплуатация всегда была и будет дорогой, не говоря уже о стоимости самой машины. Поэтому большое количество авиакомпаний просто не могут позволить себе потратить 4-5 миллионов на медицинский вертолет. Bell 505 даст авиакомпаниям эту возможность, предложив полнофункциональный вертолет в три раза дешевле».

Первые поставки Bell 505 с медицинским оборудованием планируются уже в 2017 году.



Лети дальше – плати меньше

Американский долевой оператор Flexjet анонсирует новую программу для клиентов «Global Access», которая наравне с долевыми продуктами компании будет предлагаться заказчикам, желающим путешествовать на большие расстояния. В программе «Global Access» предусмотрена только почасовая ставка, которая в зависимости от дальности полета снижается. «Чем больше клиент находится в воздухе, тем меньше он платит за перелет», - комментируют в Flexjet.

Основу парка Global Access сейчас составляют Bombardier Global и Gulfstream G450. Однако в будущем парк существенно видоизменится за счет прихода новых моделей. Так уже в этом году компания начнет предлагать новый G650, через пару лет - G500, а после 2021 года - сверхзвуковой Aerion AS2, первым заказчиком которого выступает Flexjet.

Сейчас компания сфокусирована именно на внутреннем рынке, и появление нового продукта открывает для Flexjet определенные перспективы. Впрочем, создание отдельного чартерного департамента, Flexjet не планирует, считая, что клиентами «Global Access» станут нынешние владельцы долевого контракта, которые летают по трансконтинентальным направлениям не реже трех-четырех раз в год, например, на отдых. В тестовом режиме «Global Access» была опробована еще летам прошлого года. После анализа откликов клиентов и коррекции программа официально стартовала.

Компания Flexjet, LLC вышла на рынок долевого владения самолетами в 1995 году, а в мае 2015 года отметила двадцатилетие успешной деятельности в этой сфере. Flexjet предоставляет услуги лизинга и долевого владения авиатранспортом. Программа долевого владения Flexjet первой в мире была признана



соответствующей требованиям Стандарта отраслевого аудита Фонда обеспечения безопасности некоммерческой организации Air Charter Safety Foundation, а сама Flexjet является первой и единственной компанией, получившей уже 16 Бриллиантовых наград FAA за выдающиеся достижения.

Основой для успешной реализации программы долевого владения Flexjet служит эксклюзивный флот

бизнес-самолетов - один из самых молодых в отрасли (средний возраст самолетов составляет около шести лет), - включая коллекцию LXi Cabin, в которой представлены Learjet 75, Challenger 350, Legacy 450, Global Express, а также Gulfstream G450, G500 и G650. Кроме упомянутых моделей, в распоряжении компании также имеются Embraer Phenom 300, Challenger 300 и Challenger 605. Flexjet входит в состав группы компаний Directional Aviation.

15 лет в воздухе

В конце марта бразильский авиапроизводитель Embraer отмечает важную веху в своей истории. 31 марта 2001 года совершил свой первый полет Legacy 600.

Легендарный джет был разработан на базе коммерческих региональных реактивных лайнеров ERJ-135 и ERJ-145 и производится в двух версиях: корпоративной – Legacy Corporate Shuttle и представительской – Legacy Executive. Первый вариант – Corporate Shuttle вмещает в зависимости от степени комфортабельности от 19 до 37 пассажиров. Во втором варианте самолет способен принять на борт до 13 пассажиров, которые удобно разместятся в просторном салоне.

Хотя Legacy был получен из семейства реактивных самолетов ERJ-135 и ERJ-145, основной каркас подвергся значительному числу изменений, преобразовывающих его в новый самолет. Изменения

включают доработку и усиление фюзеляжа, новую топливную систему, двигатель, а так же полностью новый пассажирский салон и передовой набор бортового радиоэлектронного оборудования. Низкорасположенные стреловидные крылья, кромки которых выполнены из алюминия, оснащены вертикальными законцовками (winglets), которые обеспечивают большую скороподъемность и улучшенную эффективность с уменьшенным лобовым сопротивлением.

Несмотря на крупные размеры, Legacy 600 обладает высокой маневренностью, что подтверждает официальный сертификат, разрешающий совершать посадку в самом сложном аэропорту Европы – Лондон-Сити. Приземляться в этом аэропорту могут только специально сертифицированные самолеты, что позволяет пассажирам Legacy прилетать в самый центр делового Лондона.

Бразильский бизнес-джет отвечает всем современным требованиям бизнес-авиации. Простор и комфорт обеспечены самой большой длиной пассажирского салона в своем классе, салон имеет ширину 2,1 м. и высоту 1,83 м, что позволяет пассажирам во время полета передвигаться по нему «в полный рост». Багажное отделение Embraer Legacy 600 самое большое (объем багажного отсека 6,80 м³) среди бизнес-джетов своего класса, расположено к хвостовой части кабины и доступно во время полета.

Но бразильский производитель не остановился на этом и создал «дальнобойную» версию – Legacy 650. Legacy 650 выпускается параллельно с Legacy 600, но именно на «более свежий» самолет обращают внимание клиенты, которым не хватает текущей дальности «шестисотки». Получить большую, чем у предшественника дальность на 1000 километров удалось за счет установки другого крыла, дополнительного топливного бака в фюзеляже и более мощных двигателей Rolls-Royce AE 3007A2.

Что касается постсоветского пространства, то сейчас в России и СНГ эксплуатируются почти 60 бизнес джетов семейства Legacy. В настоящее время срок ожидания нового Legacy 650 составляет девять месяцев. Впрочем, есть варианты, когда воздушное судно можно получить и быстрее («отказные» борта и демонстраторы). Также производитель продолжает принимать заказы и на Legacy 600, который клиент может получить через 12 месяцев после подписания контракта. Все бизнес-джеты Embraer передает клиентам полностью оборудованными, исходя из первоначально утвержденного макета.

По состоянию на 1 марта 2016 года в мире эксплуатируются 168 самолетов Legacy 600 (53 в Европе), 73 Legacy 650 (16 в Европе) и 18 джетов в компоновке shuttle.



Фото: Дмитрий Петроченко

PC-12 не задерживается на вторичном рынке

Один из ключевых факторов продолжающего успеха швейцарского производителя самолета стоимостью \$4,6 млн. Pilatus PC-12 – лояльность банков и финансовых организаций, как следствие – высокая остаточная стоимость. Коммерческие и частные эксплантаты обращают внимание на то, что процесс финансирования проходит значительно проще по сравнению даже с более дешевыми или более дорогими самолетами. По данным независимых исследований, даже десятилетний самолет способен сохранить до 80% своей первоначальной стоимости.

Эдвин Бренникмеер генеральный директор компании Oriens Aviation (лондонский аэропорт Biggin Hill) являющейся дистрибьютером Pilatus в Великобритании рассказывает, что Pilatus PC-12NG повсеместно пользуется большим спросом и владельцы, купившие новый самолет, как правило, продолжают их использовать благодаря низким эксплуатационным расходам и функциональным преимуществам, таким как большая дальность полета без дозаправки, высокая полезная нагрузка и его способность приземляться и взлетать с небольших аэродромов, а так же грунтовых взлетно-посадочных полос, чем не могут похвастаться конкуренты. Так же самолет прекрасно подходит для семейных путешествий, поскольку имеет встроенный и полностью изолированный туалет.

«Подержанным PC-12 не приходится долго ожидать своего нового владельца. Спрос на эти швейцарские чудеса дизайна и инженерии был феноменально высоким для бизнес-авиации в течении 2-х декад. Самолет, к счастью, продолжает сохранять позиции в своем классе», - добавил Бренникмеер.

Pilatus Aircraft в прошлом году передал клиентам 70 турбовинтовых самолетов PC-12NG и четыре PC-6.

Пик поставок пришелся на четвертый квартал, когда клиентам было передано 33 и 3 машины соответственно. Суммарная стоимость поставленных машин составляет \$337,5 млн. В 2014 году Pilatus Aircraft передал клиентам 66 турбовинтовых самолетов PC-12NG, против 65 годом ранее.

Напомним, что в начале февраля 2015 года Санкт-

петербургская компания Nesterov Aviation назначена авторизованным центром Pilatus Aircraft по продажам турбовинтовых самолетов PC-12 на территории России. Уже в этом году Nesterov Aviation приступит к реализации проекта по строительству сервисного центра на Северо-Западе России для обеспечения спроса на услуги ТОиР российских эксплуатантов популярных турбопропов.



Интерес к вертолетам падает

В условиях слабого глобального экономического роста и нестабильности рынка энергоресурсов, краткосрочные прогнозы по закупкам в вертолетной промышленности делаются с осторожностью. Согласно ежегодному прогнозу Turbine-Powered Civil Helicopter Purchase Outlook корпорации Honeywell, в период с 2016 по 2020 гг. ожидается поставка 4300-4800 вертолетов гражданской авиации, что примерно на 400 вертолетов меньше той цифры, что была озвучена в пятилетнем прогнозе издания, опубликованном в 2015 году.

«Нынешняя экономическая ситуация в мире заставляет менеджеров компаний, предоставляющих услуги авиаперевозок, с большей осторожностью подходить к вопросу покупки новых вертолетов, и именно поэтому новый пятилетний прогноз куда менее амбициозен, чем те, что выходили в предыдущие годы», – заявила Кэри Смит, президент Департамента обороны и космоса в Honeywell Aerospace. «Но даже в условиях слабого роста мировой экономики, Honeywell готов помочь владельцам воздушных флотов увеличить срок службы бортов, находящихся в их распоряжении, за счет модернизации и ремонта вертолетов».

Основные выводы из опубликованного прогноза:

- проведенные исследования рынка дают основания полагать, что, в целом, прогнозы по поставкам можно считать стабильно оптимистичными. В то же время, в ближайшие пять лет будет наблюдаться спад интереса к закупкам вертолетов новейших моделей, что заставляет с осторожностью говорить о краткосрочных перспективах рынка;
- среди факторов, оказывающих наибольшее влияние при выборе вертолета, авторами исследова-

ния, как и в предыдущие годы, были отмечены: дальность полета, размер салона, летно-технические характеристики, технологические новшества и репутация производителя;

- в целом, объемы использования вертолетов в гражданской авиации снизились, по сравнению с прошлым годом. В следующие 12 месяцев ожидается улучшение ситуации, однако о возвращении к показателям прошлых лет пока говорить рано.

Увеличение объемов использования вертолетов в гражданской авиации

В целом, объемы использования вертолетов в гражданской авиации снизились, по сравнению с прошлым годом. В следующие 12 месяцев ожидается улучшение ситуации, однако о возвращении к показателям прошлых лет пока говорить рано. Это можно объяснить тем, что разрыв между операторами, которые планируют увеличение деятельности и теми, кто ожидает снижение объемов, сузился в каждом регионе.

Данные по отдельным регионам:

Латинская Америка

Регион обещает показать лучший результат в 2016 году, за счет модернизации воздушного флота и росту рынка. Прогресс составит около 8% по сравнению с уровнем прошлого года.

Латинская Америка занимает первое место среди регионов мира по планируемым объемам поставок воздушных судов, несмотря на спад темпов экономического роста в Бразилии. Сейчас латиноамериканский регион занимает второе, после Северной Америки, место в мире по уровню спроса на новые вертолеты. Согласно проведенным опросам, наиболее популярными в Латинской Америке являются легкие одно-

двигательные модели – им отдала предпочтение почти половина опрошенных. Следом идут легкие двухдвигательные вертолеты (за них проголосовали около 35% опрошенных). Третьими по популярности стали среднегабаритные двухдвигательные вертолеты.

Ближний Восток и Африка

Регион покажет второй результат в мире по объемам поставок новых вертолетов. Около 30% опрошенных говорят о своих планах по закупке и/или модернизации вертолетов.

Более 60% вертолетов, которые планируют приобрести в регионе, – среднегабаритные двухдвигательные модели. Тяжелые многодвигательные модели не пользуются спросом в силу незаинтересованности в них крупнейших производителей нефти и газа в регионе.

Северная Америка

Ожидается снижение объема поставок на 2%, однако в регионе сохранится большой спрос на легкие однодвигательные и среднегабаритные двухдвигательные вертолеты.

Более 60% предполагаемых поставок в Северной Америке приходится на легкие однодвигательные модели, примерно четверть – на среднегабаритные двухдвигательные вертолеты. Прогнозы по поставкам в Северной Америке составляют важную часть всего прогноза на 2016 год. Предполагается, что высокий спрос на вертолеты в этом регионе окажет значительную поддержку всей индустрии.

продолжение 

Европа

Планируемые объемы закупок незначительно снизились из-за продолжающегося спада российского интереса к покупке вертолетов.

Российский спрос в 2016 году будет по-прежнему невысок, что делает ситуацию в Европе менее предсказуемой. Европейский покупатель отдает предпочтение легким двухдвигательным и однодвигательным вертолетам.

Страны БРИК (Бразилия, Россия, Индия, Китай)

Спрос продолжает падать, хотя прогнозы на 2016 год по Бразилии и Индии оптимистичны. Ожидаемые объемы поставок вертолетов в Индии и Бразилии значительно превосходят средний мировой показатель. Что касается Китая, то здесь ожидается спад интереса к покупке вертолетов – из-за перспектив снижения темпов экономического роста. Интересно заметить, что исследование не выявило покупательского интереса к произведенным в Китае вертолетам. Тем не менее, они используются в гражданской авиации, и этот факт был учтен в прогнозе, составленном Honeywell.

Методология

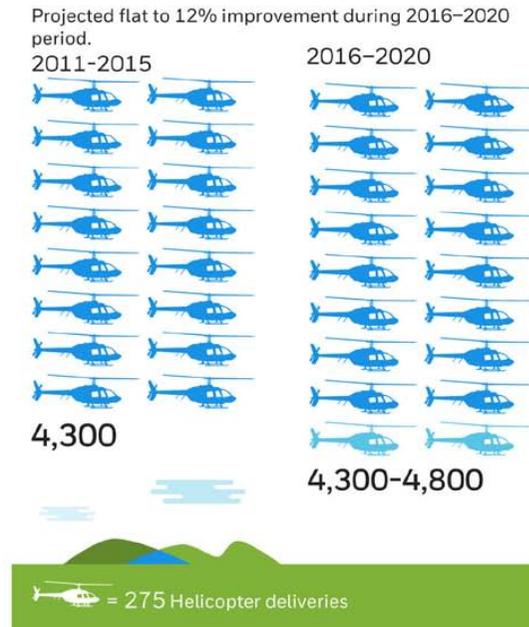
Прогноз на 2016 год представляет собой краткую характеристику мировой вертолетной индустрии с учетом современной экономической и политической ситуации в мире. В этом году было опрошено более 1000 пилотов и топ-менеджеров компаний, которые, в общей сложности, владеют 3070 турбинными и 360 поршневыми вертолетами. В опросе не учитывались ответы компаний-владельцев крупнейших воздушных флотов – они были опрошены отдельно. Ответы, полученные от представителей компаний, занимающихся офшорными перевозками, а также

компаний, специализирующихся на медицинских перевозках, были занесены в общий прогноз, в качестве дополнения к ответам компаний, предоставляющих услуги индивидуальных перевозок. В исследовании были учтены различные типы вертолетов, а также планы по модернизации и расширению воздушных флотов.

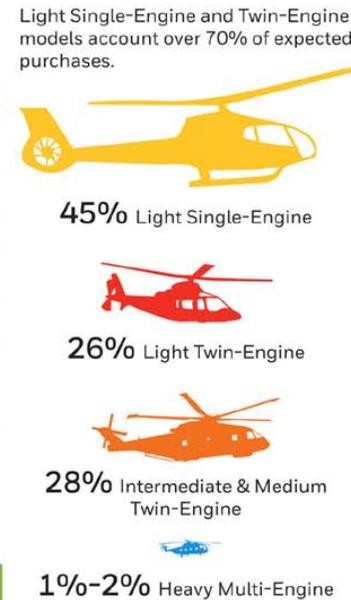
довании были учтены различные типы вертолетов, а также планы по модернизации и расширению воздушных флотов.



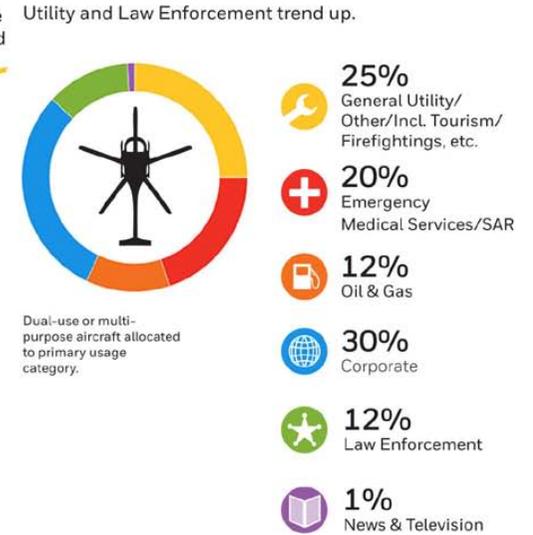
Global deliveries



Purchase plans by size



Planned usage of new helicopters



ОНАДА совершенствует работу с брокерами

18 марта 2016 года в отеле «Аэростар» состоялась встреча членов ОНАДА, посвященная вопросам аккредитации брокеров при ОНАДА и организации их работы.

В ходе встречи были определены следующие критерии для дальнейшей аккредитации брокеров деловой авиации при ОНАДА:

1. Присутствие на рынке – не менее 3 лет, подтверждается датой свидетельства о регистрации компании.
2. Наличие рекомендаций от операторов деловой авиации (держателей сертификата) -- 7; наличие рекомендаций от членов ОНАДА -- 3. Одна компания может дать только одну рекомендацию.
3. Наличие офиса, подтверждается свидетельством о собственности на нежилое помещение или договором аренды, оформленным на юридическое

лицо, подающее заявку на аккредитацию.

4. Членство в ОНАДА, подтверждается сертификатом ОНАДА.
5. Наличие в Уставе юридического лица вида деятельности -- деятельность воздушного транспорта, не подчиняющегося расписанию, подтверждается копией Устава, справкой о кодах статистики -- ОКВЭД 62.20.
6. Отсутствие задолженностей перед бюджетом, подтверждается справкой из налоговой.
7. Наличие корпоративного сайта, идентифицирующего компанию: наличие на сайте наименования аккредитуемого юридического лица, реквизитов, фактических контактов, перечня профильных услуг.
8. Наличие корпоративной почты - минимум 1 адреса с расширением, соответствующим домену сайта компании. Заявка на аккредитацию должна быть направлена с этого адреса.

9. Штат компании должен быть не менее пяти человек, подтверждается штатным расписанием. Также в ходе встречи был сформирован состав комитета брокеров при ОНАДА.

В его состав вошли:

Балянин Михаил, Голден Вингс
Бубловский Игорь, МСкай
Грамотенко Дмитрий, Джетто
Евдокимов Александр, Джет Трансфер
Кузнецов Антон, Аэрокредо
Мулгимов Азат, АЧС
Румянцев Артем, АТМ
Степанов Артем, Юниджет
Федорович Алексей, Транверс-Авиа Сервис

Комитет на выбирает постоянного председателя, председатель собрания выбирается на месте.

Определен порядок аккредитации и принцип работы комитета:

- брокер направляет заявку на аккредитацию и пакет документов по электронной почте Исполнительному директору;
- исполнительный директор в течение 10 рабочих дней рассматривает заявку и пакет документов, передает информацию в Комитет;
- в течение 10 рабочих дней Комитет рассматривает обращение; при 100%-согласии о возможности аккредитации, решение принимается заочно; при необходимости, проводится очное собрание;
- при очном собрании кворум составляет не менее 5 человек.

Новое Положение об аккредитации брокеров будет утверждено и опубликовано в ближайшее время.



Фото: Дмитрий Петрович

С чем идем к HeliRussia 2016

Близится время очередной, уже девятой, крупнейшей на Евразийском континенте Международной выставки вертолетной индустрии HeliRussia. Выставка уже давно стала близкой десяткам тысяч людей, потому что каждый находит на этой площадке что-то интересное и полезное. А атмосфера домашнего гостеприимства мероприятия притягивает вновь и вновь.

Традиционно, HeliRussia собирает все лучшее и актуальное в отрасли, подводит итоги за прошедший год. Экспозиция выставки и направления ее деловой программы отражают перспективные тенденции развития вертолетной индустрии.

Количественные и качественные показатели развития отрасли, как всегда, будут представлены на международной конференции «Рынок вертолетов: реалии и перспективы», организованной Ассоциацией Вертолетной Индустрии и отраслевым агентством «АвиаПорт» в день открытия выставки. В преддверии этого мероприятия подведем некоторые итоги прошедшего года.

Продолжается тенденция роста парка вертолетов в России. Однако рост замедлился. И если в прошлогоднем сравнении дельта прироста составляла 129 единиц вертолетной техники (2014 к 2013 г.), то сейчас это 36 машин (начало 2016 к 2015 г.). Рост, как

и в предыдущие несколько лет, произошел за счет вертолетов зарубежного производства. Что касается машин российского производства, то не считая произведенных на заводе HeliVert в Подмоскowie AW139, в реестре наблюдается не увеличение, а их снижение. Но здесь обратная ситуация – темпы снижения вертолетов российского производства замедлились. Сравнение данных двух последних лет (2015 к 2014 г.) показывает выбытие 5 единиц, в то время как за сопоставимый период прошлого периода (2014 к 2013 г.) данный показатель достигал 28 вертолетов.

Согласно опросу российских операторов, существует потребность, как в отечественной, так и в зарубежной технике. И если по зарубежной есть возможность удовлетворить свои потребности приобретая новую машину, то вертолеты российского производства реализуются внутри страны в настоящий момент только на вторичном рынке.

В российском парке гражданских вертолетов продолжает снижаться доля тяжелых машин. По структуре рынка мы сегодня являемся страной с развитым авиационным парком. Увеличение доли машин среднего и легкого класса все еще происходит за счет вертолетов зарубежного производства. Однако, ожидается, что с полноценным выводом на рынок российского вертолета «Ансат» доля отечественной техники серьезно возрастет.

Тенденция сокращения поставок зарубежных вертолетов и вертолетного оборудования в Россию наметилась еще в 2014 году. В прошедшем, 2015 году, они сократились еще больше: так, если в 2014 году в страну был ввезен 121 вертолет, что составило



Фото: Дмитрий Петроченко

продолжение ►

порядка 20% снижения относительно предыдущего периода, то в 2015 году поставки сократились в три раза.

Если рассматривать размеры поставок зарубежной техники по производителям вертолетов, то снижение произошло у всех кроме Bell Helicopter. Американская компания демонстрирует стабильный рост – в 2015 году в Россию было ввезено 11 вертолетов Bell, что на 3 машины больше, чем в 2014 году.

Самое сильное снижение поставок у Robinson Helicopter – после суммарного ввоза всех моделей этого производителя в 2013 и 2014 годах по 86 вертолетов – лишь 11 машин Robinson пополнили российский парк вертолетов в 2015 году. Здесь следует отметить, что, по данным АОПА-Россия, ровно столько же вертолетов Robinson (4 R-66 и 7 R-44) были списаны с эксплуатации в связи с авиационными происшествиями.

Падение также и у Airbus Helicopters – всего в 2015 году ввезли 11 машин против 22-х в 2014 году. Один вертолет AS-350B3 был потерян в авиационном происшествии.

Finmeccanica Helicopters (ранее – AgustaWestland) добавила в наш парк 4 вертолета зарубежного производства (в 2014 году их было 8). Еще два AW139 произведены в 2015 году на заводе HeliVert, являющимся совместным предприятием компании с холдингом «Вертолеты России».

Кризис нефтегазовой отрасли, связанный со значительным падением цен на нефть, привел к снижению поставок вертолетов для нужд нефтяных компаний. Именно поставки для нефтегазового сектора всегда

составляли значительную часть доходов производителей вертолетной техники, а многие новые модели средних двухдвигательных вертолетов создавались в первую очередь для офшорных работ.

Американская вертолетная выставка Heli-Expo 2016, которая традиционно первой подводит итоги прошедшего года, продемонстрировала, что в ответ на такой вызов компании-производители начинают искать другие источники прибыли. Многие компании активнее расширяют линейку своих средних и тяжелых вертолетов, предлагая новые медико-эвакуационные, поисково-спасательные, а также VIP-версии, параллельно выходя на новые рынки.

Отражая положение дел в вертолетной индустрии, когда в условиях общего снижения поставок и доходов разработчики и производители вертолетной техники вынуждены экономить и осмотрительнее подходить к дорогостоящей работе над новыми моделями, Heli-Expo 2016 не продемонстрировала принципиально новых вертолетов. Представленные вертолеты явились или уже хорошо знакомыми разработками, демонстрировавшийся ранее, либо модификациями серийных моделей.

Вместе с тем большую активность в этих условиях демонстрируют поставщики дополнительного оборудования, компонентов, систем, а также сервисные предприятия, способные выполнять полный цикл работ. Заказчики вертолетной техники, также испытывая определенные финансовые сложности, зачастую вместо заказа новой техники предпочитают проводить модернизацию имеющегося парка, или приобретают модернизированные ресурсные модели.

HeliRussia 2016 сохраняет все эти мировые тенденции. Наш российский рынок вертолетных услуг, хоть и находится сейчас в сложных условиях, не перестает быть интересным для иностранных производителей вертолетной техники и оборудования. На выставке будут присутствовать все основные зарубежные мировые игроки вертолетной индустрии: Airbus Helicopters, Bell Helicopter, Finmeccanica Helicopters, Robinson Helicopter, Airbus DS OPTRONICS (Pty) Ltd, LOM PRAHA, Pall Corporation, Trace Worldwide Corporation, Turbomeca Safran Group и другие. Заявки на участие в HeliRussia 2016 поданы компаниями из 17 стран.

Жанна Куктенко, директор выставки HeliRussia



FAI пришла в Россию

В начале марта текущего года FAI Aviation Group усилила свою коммерческую команду назначением российского эксперта в области бизнес-авиации Виктора Руднова на должность директора по развитию бизнеса компании в России и СНГ. Эта позиция станет новой в структуре немецкой компании и отражает ее растущий успех на международном рынке. Виктор Руднов будет работать в офисе компании в Москве и отвечать за расширение присутствия FAI в регионе за счет рыночной позиции компании в Европе. Он также займется внедрением бизнес-модели FAI на рынках России и СНГ. Виктор любезно согласился ответить на ряд вопросов BizavWeek.



Виктор, FAI Aviation Group – крупнейший провайдер услуг деловой авиации, как в Германии, так и в Европе. С какими производственными и финансовыми результатами компания закончила 2015 год? Можно ли проследить динамику компании за два года по основным показателям: трафик и налет.

В 2015 общая операционная прибыль FAI Aviation Group составила 80 миллионов евро, и увеличилась по сравнению с 2014 годом (73,5 миллиона евро). Специальные чартерные рейсы по всему миру, выполняемые для государственных и негосударственных заказчиков принесли компании прибыль в 22 миллиона евро. Это увеличение более чем на 20% по сравнению с 2014 годом (17,8 миллиона евро). В целом, наш флот в 2015 году зафиксировал рекордный налет – 13000 часов.

Какой из сегментов показал наибольший рост?

Сегмент медицинской авиации увеличился на 35%, и показал прибыль в 41,7 миллиона евро, по сравнению с 30 миллионами в 2014 году. В этом году наша группа компаний выполнила 740 миссий по 400 направлениям в 125 странах. Общий налет составил около 3,7 миллиона километров, что можно сравнить с облетом земного шара 100 раз подряд.

Расскажите, пожалуйста, об инфраструктуре FAI - какие инвестиционные проекты в настоящее время реализуются?

В настоящее время компания готовится к запуску третьего ангара в аэропорту Нюрнберга, торжественное открытие планируется на июнь 2016 года. Инве-

стиции в данный проект составили 6 миллионов евро. После консолидации всех трех ангаров в единый технический центр, общая площадь центра бизнес-авиации группы FAI составит 13500 м², и позволит нам одновременно обслуживать до трех самолетов типа Boeing BBJ или Airbus ACJ. Это будет крупнейший центр в Германии, и один из крупнейших в Европе.

Воздушный парк – главный козырь любого оператора. Виктор, расскажите, пожалуйста, о воздушных судах компании и о планах модернизации в будущем.

На данный момент в нашем парке три Global Express, пять Challenger 604, девять Learjet 60, два Learjet 55 и один Learjet 35. Семейство Learjet в основном используется в нуждах медицинской авиации и специальных чартерных программ, а Challenger и Global работают на ВИП-чартер. Мы оцениваем масштаб нашего парка воздушных судов как оптимальный, позволяющий нам в любой момент делать замену борта (в случае AOG). В ближайшие несколько лет FAI планирует укреплять позиции в сегменте крупных кабин (Heavy Jets), рассчитывая на дальнемагистральные рейсы. Так или иначе, вектор развития исходящий от топ-менеджмента компании явно указывает на движение в сторону тяжелых джетов.

Какие основные конкурентные преимущества компании Вы выделили бы особенно.

Их достаточно много: собственные центры техобслуживания, весь флот во владении компании (не требуется согласование с владельцами), собственные медбригады и медицинское оборудование, глобальное

продолжение ►

операционное покрытие. Мы работаем без привлечения третьих лиц и компаний. 30 лет опыта на рынке обеспечивает нам доскональное понимание глобального сектора чартерных рейсов и медицинской эвакуации.

Менеджмент техники. Насколько этот сегмент в настоящее время является оптимальным для бизнеса?

FAI занимается менеджментом нескольких частных самолетов для их владельцев (без коммерческих операций), а также менеджментом своего флота. Собственный департамент менеджмента воздушных судов конечно же помогает нам оптимизировать расходы по эксплуатации и использовать наиболее гибкие решения для эффективной работы нашего флота. По нашим расчетам, в 2016 году мы заработаем около 5 миллионов евро на данном сегменте, что является достаточно приятным показателем.

Назовите основные причины, которые побуждали FAI всерьез заинтересоваться российским рынком?

За крайние пять лет компания выполняла максимум 1-2 рейса в год для российских клиентов (брокеров), в основном это были медицинские и дальнемагистральные чартерные рейсы. Топ-менеджмент нашей компании заинтересовался возможностью увеличить данные показатели минимум до пяти дальнемагистральных рейсов в год и больше. Учитывая возможность предлагать наши Global Express по наиболее привлекательным ценам для дальнемагистральных маршрутов, было принято решение аккуратно зайти на российский рынок и начать предлагать наши самолеты именно под такие задачи. Надеюсь, что мы преуспеем в этом. У нас уже есть первое подтвержденное трансатлантическое бронирование из Москвы в США и обратно, это хорошее начало!

Каков взгляд на отечественный рынок глазами немецких специалистов?

Один из сильнейших рынков в мире деловой авиации переживает определенный кризис и спад. Причин много, я не стану сейчас говорить о каждой из них. Топ-менеджмент FAI уверен в следующем: российский рынок вернет свои позиции, и более того – нарастит их по сравнению с Европой. Многие владельцы частных самолетов не удовлетворены результатами, которые были обещаны им управляющими компаниями. В ближайшем будущем может произойти определение «обновление» рынка управления частными самолетами (Aircraft Management), появятся новые игроки. Также не стоит забывать о том, что региональные рынки в СНГ развиваются очень большими темпами, и это рано или поздно толкнет отечественный рынок к новому росту. В общем, все не так уж и плохо.

Первые шаги в России: какие сегменты будут развиваться в первую очередь?

Чартерные рейсы и медицинская авиация. Вторичная цель – менеджмент воздушных судов, но добиться ее мы сможем, опять же, скорее всего только через чартер.

Планируется ли базировка самолетов в российских аэропортах?

Предварительно было решено не базировать самолеты в России, но этот вопрос остается на долгосрочной повестке, и скорее всего мы вернемся к нему после того как увидим рост продаж на российском рынке.



продолжение ►

Как только мы увидим, что продажи чартерных рейсов оправдывают базирование самолета в России, данный вопрос станет снова актуален.

На Ваш профессиональный взгляд, российские авиационные регуляторы уделяют максимальное внимание к отрасли (деловая авиация) или по привычке относят ее к факультативному направлению?

К сожалению, российскими авиационными регуляторами деловая авиация до сих пор рассматривается в качестве отдельного, как Вы выразились, «факультативного» авиационного направления. Непонимание потенциала и возможностей деловой авиации для развития экономики страны очень сильно тормозит рост данного направления. Недавно я заметил в одной публикации достаточно яркую и наглядную характеристику состояния частной авиации в России: индустрия «закатана в экономический и законодательный асфальт». Пока наши авиационные регуляторы не решатся на смелые шаги по либерализации авиационной отрасли, мы продолжим сталкиваться с одними и теми же проблемами, и отечественная индустрия будет и дальше «буксовать».

Аэродромная инфраструктура. Все чаще зарубежные операторы обращают внимание на весьма плачевное состояние аэропортов и отсутствие необходимых в данном сегменте сервисов. Согласны ли Вы с этим и насколько ситуация изменилась за последние два-три года?

Отчасти согласен. Ключевые международные хабы поддерживают уровень сервиса и необходимой инфраструктуры, но вот с региональными аэропортами ситуация намного сложнее, начиная с неровных, на

авиационном сленге именуемых «горбатыми», ВПП (Кемерово, Норильск, Ростов, и т.д.), заканчивая банальным отсутствием требуемой аэропортовой инфраструктуры для выполнения рейса на зарубежном бизнес-джете. Вы и сами прекрасно знаете, что в некоторые российские аэропорты возможно прилететь только на Ту-134 или Як-42 в ВПП конфигурации, потому что зарубежные операторы просто отказываются в них лететь, не по причине отсутствия разрешений, а по причине отсутствия желания ломать свою технику. Опять же, все зависит от оператора, и от сложности и критичности поставленной задачи. Это очень тонкий, спорный вопрос, я бы воздержался от дальнейших комментариев на этот счет и адресовал бы данные вопросы управляющим компаниям региональных аэропортов.

Какие из регионов, помимо Москвы и Санкт-Петербурга, все же вселяют определенный

оптимизм по перспективам в будущем? Наблюдается ли небольшой, но все-таки рост или предпосылки к нему, или же рынок действительно находится в стагнации?

Урал и Юг России – я не сомневаюсь, что эти два региона покажут хорошие показатели в ближайшие несколько лет. Затрудняюсь сказать насколько это отразится на бизнесе FAI, но очень хотелось бы почаще видеть наши самолеты именно в этих двух регионах. По рынку в целом – стагнация очевидна, но что рост возобновится – сомнений нет. Тем не менее, достаточно сложно сказать когда именно это произойдет. Большую роль играет политическая позиция нашего государства и взаимоотношения с другими экономиками в мире. Как только наступит политическая и экономическая «оттепель» – отечественный авиационный рынок определенно выйдет из кризиса и продолжит свой рост.



Самолет недели

Оператор: **Interfly**

Тип: **Cessna 525 CitationJet**

Год выпуска: **1999 г.**

Место съемки: **март 2016, Innsbruck - Kranebitten (INN / LOWI), Austria**



Фото: Дмитрий Петроченко