



На минувшей неделе все внимание авиационной общественности было приковано к Шанхаю. Здесь прошла очередная выставка АВАСЕ. Первое, что бросилось в глаза – существенная корректировка прогнозов в отношении главного азиатского рынка. Аналитики более сдержано давали прогнозы, а производители пошли на настоящий маркетинговый штурм. Впрочем, на статической экспозиции АВАСЕ это не отразилось. В Шанхай компании привезли все, что только можно, и выбор для потенциальных клиентов был огромный. К тому же инфраструктурные проекты в Поднебесной действительно переживают бум, видимо «строительные настроения» в крови у всех китайцев. Сразу несколько провайдеров анонсировали планы возведения новых центров ТОиР и FBO, а производители наделили дилерскими полномочиями многие местные компании. В любом случае, рынок Китая по-прежнему весьма перспективный, и борьба на нем ожидается весьма серьезная.

И о приятном. 8 апреля 2016 года в Праге состоялось вручение премии в области бизнес-авиации «Сапфиновый пегас». Список номинантов формировался открыто и в соревновании за «сапфиновый» приз приняли участие компании, как из стран Европы, так и из России. Всего было объявлено 12 номинаций, в большинстве из которых были представлены члены ОНАДА. Поздравляем наших дорогих партнеров. Лауреатами «Сапфинового Пегаса» стали: Авиакомпания «Меридиан» (Москва) – I место в номинации «Оператор деловой авиации», Центр бизнес-авиации «Внуково-3» (Москва) – I место в номинации «Особые достижения в деловой авиации / Россия» и FBO RIGA (Латвия) – I место в номинации «Наземное обслуживание / FBO».



## Сертификация вертолетов для IFR-полетов

В конце 2015 года вертолетная индустрия направила на рассмотрение в FAA свои предложения по упрощению правил сертификации однодвигательных вертолетов для полетов по приборам, которые в настоящее время сертифицируются по Part 27 **стр. 21**



## Все еще падение

Консалтинговое агентство WingX Advance выпустило отчет об активности европейской бизнес-авиации в марте 2016 года. В этом месяце в общей сложности было выполнено 61746 рейсов бизнес-авиации **стр. 23**



## Россияне — ключевые клиенты бизнес-авиации

В интервью газете «Коммерсантъ» управляющий директор компании Jet24 Павел Захаров поделился своим взглядом на роль отечественной бизнес-авиации в развитии внутренних авиасообщений и региональных экономик **стр. 24**



## Экипаж всегда на связи

BizavWeek продолжает серию материалов, посвященных интернету и мобильной связи на борту бизнес-джета. Сегодня мы поговорим об инновационном продукте - FlightDeck Freedom **стр. 26**

# Gulfstream G650



## Члены ОНАДА – обладатели сразу нескольких «Сапфировых пегасов»

8 апреля 2016 года в Праге состоялось вручение премии в области бизнес-авиации «Сапфировый пегас». Торжественная церемония и гала-ужин прошли в ресторане Boscolo Hotel. Список номинантов формировался открыто и в соревновании за «сапфировый» приз приняли участие компании, как из стран Европы, так и из России. Всего было объявлено 12 номинаций, в большинстве из которых были представлены члены ОНАДА.

Ассоциация рада поздравить победителей!

Лауреатами «Сапфирового Пегаса» стали:

- Авиакомпания «Меридиан» (Москва) -- I место в номинации «Оператор деловой авиации»

- Центр бизнес-авиации «Внуково-3» (Москва) – I место в номинации «Особые достижения в деловой авиации / Россия»
- FBO RIGA (Латвия) – I место в номинации «Наземное обслуживание / FBO».

Исполнительный директор ОНАДА Анна Серезкина также принимала участие в церемонии и выступила на ее открытии с приветственным словом. Помимо ОНАДА, мероприятие было поддержано Европейской ассоциацией деловой авиации ЕВАА и Ассоциацией частной авиации Центральной Европы (СЕРА).

Церемония вручения премии проводилась впервые, и организаторы планируют сделать ее ежегодной.



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

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



## Jet Transfer получил статус дилера Beechcraft в России и Казахстане

На днях концерн Textron Aviation объявил о своем решении доверить продажу самолетов Beechcraft на территории России компании Jet Transfer. С 2007 года компания является официальным представителем Bell Helicopter и Cessna Aircraft в России и ежегодно показывает успешные результаты деятельности. Компания Jet Transfer поставила более 200 самолетов и вертолетов своим клиентам. Теперь наряду с самолетами Cessna и вертолетами Bell, в арсенале компании Jet Transfer есть и турбовинтовые двухмоторные самолеты King Air 350i, King Air C90GTx и поршневые Bonanza G36, Baron G58. Линейка самолетов Beechcraft не является конкурентом самолетам Cessna и будет удачно дополнять перечень предлагаемых к покупке моделей воздушных судов.

«Мы очень рады, что Textron в очередной раз оказал нам доверие и высоко оценил наши результаты», – говорит Александр Евдокимов, генеральный

директор Jet Transfer. «Многие наши клиенты давно испытывали интерес к самолетам Beechcraft и обращались в компанию за дополнительной информацией. Мы рады, что теперь мы можем помочь нашим клиентам приобрести по-настоящему качественный и красивый самолет. Мы убеждены, что у самолетов Beechcraft большое будущее в России и сделаем все зависящее от нас для развития и продвижения этих моделей».

В настоящее время в России эксплуатируется 11 самолетов производства Beechcraft.

Компания Jet Transfer нацелена на существенный рост продаж самолетов Beechcraft в России. Продажи будут осуществляться в офисах компании в Москве и Санкт-Петербурге. В планах компании экспонирование самолетов King Air на отраслевых выставках, проведение демонстрационного тура, а также завершение работы по сертификации King Air 90.



FBO SHEREMETYEVO  
FBO PULKOVO

ПОЛНЫЙ КОМПЛЕКС УСЛУГ

**ЕДИНЫЙ ЦЕНТР ПРОДАЖ**

**+7 (495) 981 38 26**

### Шереметьево & Пулково

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

[a-group.aero](http://a-group.aero)

## Турбопропы сделали европейский трафик в 2015 году

Согласно исследованию AVDATA/JETNET в минувшем году наибольшее количество коммерческих рейсов в Европе пришлось на турбовинтовые самолеты вместимостью от четырех до шестнадцати мест. Всего за минувшие двенадцать месяцев было выполнено 11433 коммерческих рейса с символическим приростом в 0,1%. Далее идут поршневые самолеты 6518 (+29.1%), а замыкают тройку легкие джеты пассажироместимостью от четырех до восьми пассажиров. На «малышах» (light class) выполнено 6647 рейсов (-0,6%).

А вот дальше интересно. На долю тяжелых бизнес-джетов (12-15 мест) пришлось 5999 вылетов, с отрицательной динамикой в «рекордные» 14,4%. А ультралегкий класс (15-17 мест) «подрос» на 6,2% (4221 рейс). Суперлегкий класс (9-10 мест) ушел в «минус» на 6,6% (4142 рейса).

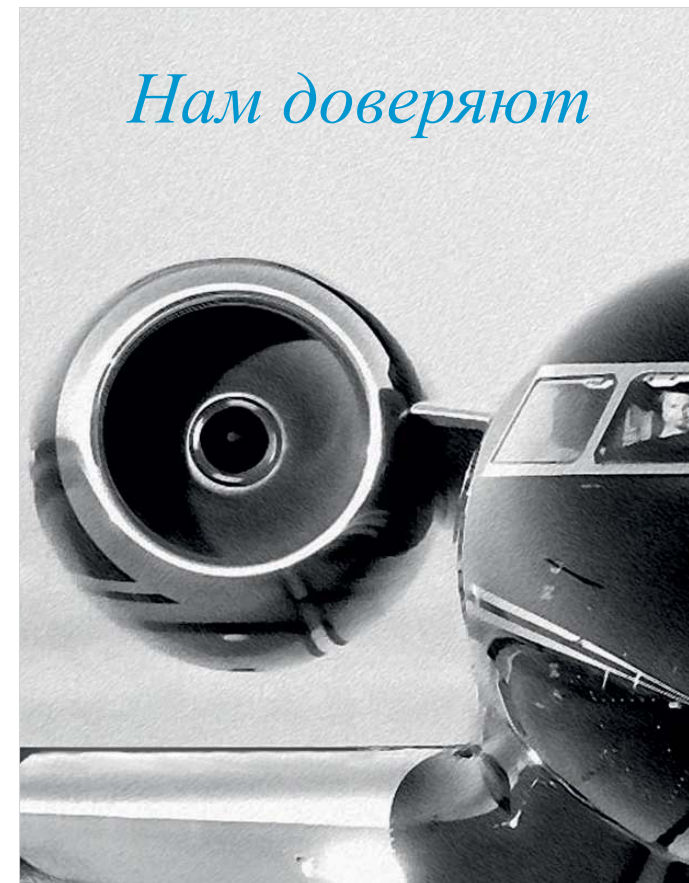
Далее идут средний класс (9-10 мест) – 2895 рейса (-13.5%), суперсредний класс (2711 рейсов и +5,4% роста), а «супермалыши» класса VLJ (4-5 мест) выполнено 2327 рейса (-1,8%), а их одноклассники – Entry Level Jet -1972 рейса (+3,7%).

Самолеты класса ACJ/BBJ/Lineage выполнили символические 96 рейсов с динамикой в минус 5,9%.

Как отмечают в AVDATA/JETNET, в исследование попали лишь коммерческие борты.



Фото: Дмитрий Петрученко



**SkyClean**

профессиональный  
авиационный  
клининг

ШЕРЕМЕТЬЕВО • ДОМОДЕДОВО • ОСТАФЬЕВО



## Embraer делает рывок

В этом году компания Embraer значительно увеличила темп поставок самолетов в первом квартале, по сравнению с прошлыми годами. Бразильский производитель сообщает, что в течение первых трех месяцев текущего года поставил 44 самолета, на 37,5% больше, чем в аналогичном периоде прошлого года. Сегмент деловых самолетов показал еще более значительное улучшение, почти в два раза превысив показатель 2015 года – 23 бизнес-джетов против 12-ти самолетов в первом квартале прошлого года.

Поставки деловых самолета в течение последних трех месяцев включили 12 легких самолетов (11 Phenom 300 и один Phenom 100E) и 11 больших самолетов (шесть Legacy 650 и пять Legacy 500). Общий

объем портфеля заказов компании по состоянию на 31 марта составил \$21,9 млрд.

Напомним, что в течение 2015 года компания поставила 120 бизнес-джетов: 82 семейства Phenom и 38 – Legacy 450/500/650 и Lineage 1000.

Наиболее важным событием 2015 года в Embraer считают начало поставок Legacy 450 и увеличение поставок Legacy 500. В течение года клиенты получили двадцать «пятисоток». К тому же, в настоящее время Legacy 450 является самым крупным бизнес-джетом, одобренным для работы в аэропорту Ламоль на французском курорте Сен-Тропе. Он может совершать там посадку с шестью пассажирами и взлетать – с восемью.



# IMPOSSIBLE IS JUST A DARE.

Rethink Convention.

 **EMBRAER**

*Executive Jets*



EmbraerExecutiveJets.com

## Парк бизнес-джетов в Азии растет

Консалтинговое агентство Asian Sky Group (ASG) выпустило отчет Business Jet Fleet Report о состоянии авиапарка в Азиатско-Тихоокеанском регионе (АТР), впервые включив в него данные по Индии, Новой Зеландии и Австралии.

Согласно данным аналитиков ASG, на конец 2015 года в регионе эксплуатировалось 1134 бизнес-джета, что на 6,2% больше, чем годом ранее. В целом за прошедшие двенадцать месяцев в регион «пришло» 140 самолетов: 66 новых и 74 со вторичного рынка. За этот же период 74 самолета «покинули» регион.

Китай остается крупнейшим рынком деловых самолетов. Согласно данным, в Поднебесной эксплуатируются 300 самолетов с префиксом «В-». Однако темп роста количества новых самолетов замедлился и в прошлом году составил лишь 3,8%, что намного ниже результатов предыдущих лет. В 2015 году было поставлено на 28 бортов меньше, нежели чем в 2014 году. Как отмечают эксперты ASG, это достаточно отрезвляющий сигнал, так как пик заказов на новые самолеты приходился на 2014-2015 года и в текущем, а уже в следующем году количество новых самолетов, поставленных клиентам из Китая, вновь упадет.

После Китая идут Австралия с 184 воздушными судами (рост в 2015 году составил 7%) и Индия – 145 самолетов (+4% в прошлом году). «Малоэффективными» рынками, по мнению ASG, в прошлом году стали Макао и Малайзия. А в Южной Корее, Таиланде и Сингапуре вообще не регистрировались новые самолеты.

В итоге, на четыре государства – Китай, Гонконг, Австралию и Индию – приходится две трети парка АТР.

Доли производителей по состоянию на конец 2015 года распределились следующим образом: Bombardier (27%), Gulfstream (23%) и Textron Aviation (19%). В 2015 году на долю Bombardier пришелся 51 самолет (28 новых и 23 подержанных). Единственный сегмент, который сократился в прошлом году – средний класс (-2%).

Наибольшее количество бизнес-операторов зарегистрировано в Австралии и Индии. При этом, почти 70% из них имеют только один самолет. 63% парка региона имеет весьма «юный» возраст, менее десяти лет (в Гонконге самый молодой, в Австралии – самый старый).





**НОВЫЙ ЦЕНТР  
БИЗНЕС-АВИАЦИИ В РИГЕ**

ОТАПЛИВАЕМЫЙ АНГАР  
ВМЕЩАЕТ ДО 5 BVJ's



БУТИК-ТЕРМИНАЛ



**ПОЧУВСТВУЙТЕ РАЗНИЦУ!**

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



## Парк Gulfstream в Китае достиг отметки в 165 самолетов

Парк бизнес-джетов Gulfstream Aerospace в «Большом Китае» (Китай, Гонконг, Макао, Тайвань), вырос до 165 самолетов и теперь составляет более половины суммарного парка производителя в Азиатско-Тихоокеанском регионе, говорится в сообщении компании, распространенном в первый день шанхайской выставки AVACE-2016.

«Мы пережили огромный рост в Большом Китае, в частности, на материке, где у нас было 30 самолетов в 2010 году, а уже в настоящем году компания перешагнула планку в сто машин, в том числе включая первый G650ER, который был поставлен накануне выставки», - комментирует старший вице-президент компании по продажам Скотт Нил.

Согласно данным JetNet, в АТР сейчас эксплуатируются 290 самолетов американского производителя, а доля в «Большом Китае» достигла рекордных 65%. Помимо достаточно хороших продаж, производи-

тель активно развивает и сегмент ТОиР. Так открытый в 2012 году Beijing Capital International (совместное предприятие с Hainan Group, куда входят Hainan Aviation Technik (HNAT) и Deer Jet) является крупнейшим в регионе. В прошлом году здесь было обслужено 134 бизнес-джета.

Gulfstream Beijing, расположенный в аэропорту Beijing Capital International Airport, имеет в своем распоряжении ангар площадью 82000 кв. футов (7618 кв. м.), а также офисы и ремонтные мастерские площадью 22000 кв. футов (2044 кв. м.). Центр укомплектован персоналом компаний Gulfstream и Deer Jet, прошедшим практику на производстве, и оборудован необходимыми средствами наземного обслуживания и инструментами.

В прошлом году в аналогичные центры ТОиР в Гонконге и Сингапуре Gulfstream Aerospace вложил \$65 млн.



# Gulfstream

SILK WAY BUSINESS AVIATION



Представляем совершенно новый  
**G650**

## Самолеты «Эйр Самара» проданы

Самолеты Beechcraft KingAir 350i, находившиеся в лизинге у авиакомпании «Эйр Самара», возвращаются в США, пишет «Самарское обозрение».

Два самолета уже проданы американской Meisenger Aviation LLC, которая подыскивает им новых владельцев. Согласно отчету «Эйр Самара», за них компания выручила 554,7 млн рублей.

А поврежденное при посадке в Курумоч третье судно после ремонта полетит в штат Кентукки к новому собственнику - компании Westparck LLC. Пока самолет ремонтируется в берлинском аэропорту Шенефельд, а расходы на ремонтные работы несет «Альфа-Страхование», в котором было застраховано судно. Ремонтные работы должны завершиться к маю 2016 года.

Напомним, «Эйр Самара» создано в 2010 г. как будущий региональный авиаперевозчик. Согласно разработанному бизнес-плану, «Эйр Самара» должна была закупить в лизинг девять американских самолетов Beechcraft и начать полеты по чартерной и регулярной программе более чем в 10 городов РФ. Но работала компания всего пять месяцев: в ноябре один из пилотов при заходе на посадку в аэропорту Курумоч допустил грубую ошибку, самолет выкатился за взлетно-посадочную полосу и получил повреждения. В результате данного происшествия летный сертификат «Эйр Самара» сначала остановили, а в начале 2015 г. аннулировали. Попытки его вернуть ни к чему не привели, авиакомпания прекратила свою деятельность.



Фото: Дмитрий Петрович

**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  
ОФИЦИАЛЬНЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ NEXTANT AEROSPACE В СНГ И БАЛТИИ

nextant aerospace

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





## «Капитал АвиаНефть» прописалась в Казахстане

Компания «Капитал АвиаНефть», специализирующаяся на полном сопровождении рейсов бизнес-авиации, заключила прямые договора на поставку топлива в крупнейшие аэропорты Казахстана – Астану и Алматы. В рамках масштабной программы стратегического развития, российская компания приняла участие в создании на казахстанском рынке нового предприятия «Fuel For You KZ», которое станет альтернативным поставщиком топлива и хендлинговых услуг. В краткосрочной перспективе аналогичные представительства будут открыты в других аэропортах страны – Шымкенте и Караганде.

«Казахстан – один из перспективнейших рынков бизнес-авиации на всем пост-советском пространстве. Индустриально развивающаяся экономика, сильные сырьевой и энергетический секторы создают оптимальные условия для дальнейшего роста бизнес-авиации, который невозможно представить без высококласного наземного обслуживания самолетов

и пассажиров», – уверен Гиви Ткемаладзе, генеральный директор компании «Капитал АвиаНефть».

Договорные отношения предусматривают поставку, хранение и заправку собственным высококачественным топливом бизнес-джетов, самолетов коммерческих и грузовых авиалиний. Ежемесячно в резервуары аэропортов Астаны и Алматы будет поставляться до 600 тонн топлива. Такого объема авиационного керосина достаточно для заправки 75 бизнес-джетов среднего класса Bombardier Challenger 605. Кроме того, для комплексного сопровождения рейсов бизнес-авиации компания «Fuel For You KZ» предложит хендлинговые услуги, в том числе формирование всей предполетной документации, VIP-обслуживание пассажиров и сопровождение экипажей. С целью налаживания оперативной и качественной работы «на местах», в новой компании будет открыто 15 новых рабочих мест для узкопрофильных специалистов Казахстана.

Как и на территории России, в Казахстане начнет работать собственная кредитная линия и уникальная программа лояльности «Капитал Бонус». Она 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.

Эксперты высоко оценивают потенциал развития казахстанского рынка бизнес-авиации. По данным «Капитал АвиаНефть», в 2015 году только в двух аэропортах Астаны и Алматы было обслужено почти 7 тыс бизнес-джетов. К 2018 году эта цифра прогнозируется на уровне 9100 рейсов. Аналитики компании отмечают, что по структуре парк бизнес-джетов, летающих в интересах казахстанских владельцев, приближен к российскому флоту – 40,9% самолетов относятся к категории Mid-Size Jets, 36,4% к тяжелым машинам Heavy Jets и Liners, 22,7% – Light Jets.





**меридиан**  
авиакомпания

СТЕНД № P099, ДО ВСТРЕЧИ!

**EBAGE**

24-26 МАЯ 2016 | ЖЕНЕВА



ЭКСПЛУАТАЦИЯ  
ВОЗДУШНЫХ СУДОВ

---

ЧАРТЕРНЫЕ  
VIP-ПЕРЕВОЗКИ

---

МЕНЕДЖМЕНТ  
ВОЗДУШНЫХ СУДОВ

---

ОРГАНИЗАЦИОННОЕ  
ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПОЛЕТОВ

---

ПОДДЕРЖАНИЕ  
ЛЕТНОЙ ГОДНОСТИ  
ВОЗДУШНЫХ СУДОВ

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

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

## «Сириус-Аэро» – член ОНАДА

Российский бизнес-оператор «Сириус-Аэро» становится полноправным членом российского авиационного сообщества. Компания вступила в ОНАДА с номером сертификата 073-АС. Об этом BizavNews сообщили в компании.

ООО Авиакомпания «Сириус-Аэро» — крупнейшая в России частная компания бизнес-авиации, выполняющая чартерные авиаперелеты на собственных самолетах. Авиакомпания основана в Москве в 1991 году. Место базирования воздушных судов – столичный аэропорт Внуково-3. Собственный флот авиакомпании составляют более 20-ти воздушных судов следующих типов (регистрация RA и BDCA 83bis commercial): Hawker-700, Hawker-800B, Hawker-850XP, Hawker-

1000A, Ту-134А-3 и Ту-134Б-3. В 2016 году компания отмечает 25-летний юбилей.

В апреле 2016 года «Сириус-Аэро» стал победителем ежегодной отраслевой премии «Крылья России» в номинации «Деловая авиация».

Объединенная Национальная Ассоциация Деловой Авиации (ОНАДА) была сформирована в июле 2009 года после объединения двух ассоциаций НАДА и УВАА. В настоящий момент ОНАДА объединяет более 100 компаний, как членов, так и ассоциированных членов, которые активно работают на российском рынке деловой авиации.



НИКА  
РОССИЯ



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



## Казахстанская Jet Airlines увеличивает парк

Бизнес-оператор из Казахстана Jet Airlines приступил к коммерческой эксплуатации нового типа самолета. 11-местный Bombardier Challenger 604 (2007 года выпуска), зарегистрирован в Сан Марино (T7-EAA). Аэропорт базирования – Международный аэропорт Алматы. За первые дни эксплуатации T7-EAA уже совершил несколько рейсов, включая в Осаку и Сеул.

В настоящее время парк оператора состоит из девятиместного Cessna Citation X, восьмиместного Hawker 900XP, шестиместного Premier IA и Ту-134 Б-3 с VIP-салонам, рассчитанного на перевозку 32 пассажиров. Все самолеты внесены в национальный авиареестр и доступны для выполнения чартерных рейсов.

Авиакомпания была создана в декабре 2004 г. и

стала первой авиакомпанией в Республике Казахстан по работе с VIP-клиентами. Сейчас портфолио услуг перевозчика включает не только выполнение чартерных рейсов, но и менеджмент воздушных судов, приобретение воздушной техники, разработку инвест-проектов и поиск финансирования.

Первоначальный флот состоял из двух самолетов Ту-134 с VIP-салонами. Первый полет был произведен из Алматы в Астану. В дальнейшем география компании пополнилась полетами в СНГ, страны ближнего и дальнего зарубежья. Ту-134 АЗ с номером UP-T3403 до покупки другим оператором долгое время являлся уникальным достоянием авиакомпании. Именно на нем осуществлялись правительственные рейсы для первого руководителя Компартии Казахстана Д.А. Конаева.



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

## В Boeing Business Jets довольны Китаем

Американская Boeing Business Jets (дочерняя компания по производству деловых самолетов Boeing) в преддверии открывшейся в Шанхае выставки AVACE-2016 дала расширенную пресс-конференцию для журналистов. Главной темой выступления президента ВВJ Дэвида Лонгриджа стала оценка китайского рынка и его перспективы. Как рассказал г-н Лонгридж, компании удалось подписать три твердых контракта с китайскими клиентами на поставку ВВJ МАХ. Сроки поставок новых самолетов будут обнордованы позднее. Также Boeing Business Jets поставит один самолет в текущем году (ВВJ2) и один ВВJ3 – в 2017 году.

«ВВJ по-прежнему весьма комфортно чувствует себя в Китае, наши деловые контакты продолжают развиваться параллельно интересу к нашим самолетам

со стороны китайских владельцев. Так же мы отмечаем существенной интерес к нашей новой линейке МАХ и думаем, что это только начало нашей долгой совместной работы. Особое внимание мы уделяем обеспечению поддержки клиентов. Каждый наш заказчик уникален, как и его самолет. По этой причине мы подстраиваемся под конкретные требования каждого клиента. В этом году Boeing Business Jets отмечает свое 20-летие. С 1996 года наша компания продала 238 самолетов, в том числе ВВJ, ВВJ 777, ВВJ 787 и ВВJ 747. С появлением на рынке линейки МАХ мы действительно открываем принципиально новую страницу в своей истории», - комментирует Лонгридж.

Также г-н Лонгридж озвучил и итоги прошлого года. В 2015 году Boeing Business Jets передал заказчикам

восемь самолетов в «зеленом» варианте. Речь идет о пяти Boeing 737 ВВJ и трех ВВJ 747-8. Еще одиннадцать самолетов заказчики получили из центров комплектации. Годом ранее, Boeing Business Jets поставил заказчикам десять самолетов, включая четыре ВВJ787-8, один ВВJ777-200LR, два ВВJ2 и один ВВJ1 (без учета лайнеров, переданных из центров комплектации).

По словам г-на Лонгриджа, 2015 год стал достаточно успешным для производителя. «И это не предел. В настоящее время мы выходим на финальную стадию обсуждения деталей будущих контрактов с несколькими клиентами. Ставка на ВВJ МАХ уже оправдывает себя. Самолет достаточно хорошо продается, и мы имеем в портфеле заказов девять клиентов».





## Роскошный, чартерный

Мальтийский оператор JetMagic выводит на чартерный рынок новый самолет. Несмотря на свой почтенный возраст (самолету почти 27 лет), Boeing 757 (9H-AVM) в 2016 году прошел полное техническое обслуживание и получил новый интерьер.

Салон самолета разделен на три зоны, позволяющие разместить 50 пассажиров. В первом салоне предусмотрены 18 пассажирских кресел с возможностью трансформации в полноценные спальные места. Второй салон оборудован 20 местами бизнес-класса, а в хвостовой части лайнера с комфортом размещаются 12 пассажиров. Как комментируют в JetMagic,

в Boeing 757 предусмотрены и курительные комнаты, а грузовой отсек позволяет перевозить 230 мест багажа. Сейчас лайнер базируется в Западной Европе и доступен для выполнения чартеров по всему миру.

До приобретения мальтийским оператором, 9H-AVM эксплуатировался швейцарским чартерным перевозчиком Privatair (HB-IEE), а первым владельцем лайнера была Petrolair.

В JetMagic планируют найти нишу для своего нового самолета среди представителей шоу-бизнеса, спортивных команд и даже ряда небольших государств.



**PILATUS**

**PILATUS PC-12NG**  
обновленная модель 2016 года

|                          |                           |
|--------------------------|---------------------------|
| 528 км/ч                 | 3417 км                   |
| Максимальная<br>скорость | Максимальная<br>дальность |

**NESTEROV AVIATION**

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

## G600 обретает облик

Компания Gulfstream Aerospace сообщает об успешной стыковке фюзеляжа и крыльев на первом прототипе новейшего бизнес-джета G600. Таким образом, программа G600 продолжает набирать обороты, и производитель еще более приблизился к первому полету своей новой машины.

Ранее Gulfstream Aerospace сообщил о «первом полете» на комплексном стенде «Iron Bird» нового бизнес-джета G600. Пространственно и геометрически точная структура стенда, которая включает в себя приборное оборудование кабины, позволяет на земле в лабораторных условиях проводить тесты систем управления полетом и механических систем, включая шасси, тормозов и гидравлики. В течение 30-минутного первого полета на стенде G600 смоделированы руление, взлет и посадка, а также маневры и изменения по высоте и скорости полета.

G600 имеет дальность 6200 морских миль/11482 км

на скорости в 0,85 Маха или 4800 морских миль/8890 км при 0,90 Маха. Максимальная эксплуатационная скорость составляет 0,925 Маха, такая же, как и у флагманов G650 и G650ER.

Самолет оснащен полностью новой системой управления с симметричными активными боковыми ручками управления Symmetry Flight Deck, интегрированными сенсорными дисплеями, усовершенствованной системой видения следующего поколения и авионикой Honeywell Primus Epic. Подобно G650 и G650ER бизнес-джет G600 имеет полностью цифровую трехосевую электродистанционную систему управления, которая включает защиту от выхода за эксплуатационные режимы полета, увеличивает устойчивость и имеет избыточность резервирования.

Первый летный экземпляр G600 и прототип для тестов на прочность уже находятся в производстве. Самолет планируется ввести в строй в 2019 году.



**Jetexpo** International BizAv Show

МЕЖДУНАРОДНАЯ  
ВЫСТАВКА  
ДЕЛОВОЙ АВИАЦИИ

8-10 сентября 2016

Москва



Организатор выставки



Vnukovo-3

[www.jetexpo.ru](http://www.jetexpo.ru)



## Прогнозируемые затраты

В этом году Bombardier Business Aircraft отмечает 30-ю годовщину программы Smart Parts. Созданная в 1986 году Smart Parts стала первой в бизнес-авиации системой расчета затрат в зависимости от налета планера. В рамках празднования 30-й годовщины программы компания Bombardier обновила сервис покрытия стоимости компонентов, Smart Parts Preferred, дополнительно максимизируя выгоду для клиентов.

Клиенты, подключившие свои самолеты к Smart Parts Preferred, могут извлечь выгоду от дополнительных улучшений программы, включая большую гибкость при перепродаже, прогнозируемость затрат за счет расширения зоны действия и долгосрочных гарантий цен.

Запущенная в апреле 2013 года программа Smart Parts Preferred включает в себя все особенности программы Smart Parts Plus, в том числе удобный обмен


компонентов основных систем планера (включая авионику), а также шин и тормозов, компонентов планера с ограниченным сроком службы и комплектов для большинства критических и рекомендованных бюллетеней обслуживания Bombardier. Smart Parts Preferred дополнительно расширяет это покрытие, а также включает дополнительные функции.

Программа Smart Parts Preferred предлагается клиентам, которые покупают новые Learjet 70, Learjet 75, Challenger 350, Challenger 650, Global 5000 и Global 6000, а также для Global 7000 и Global 8000.

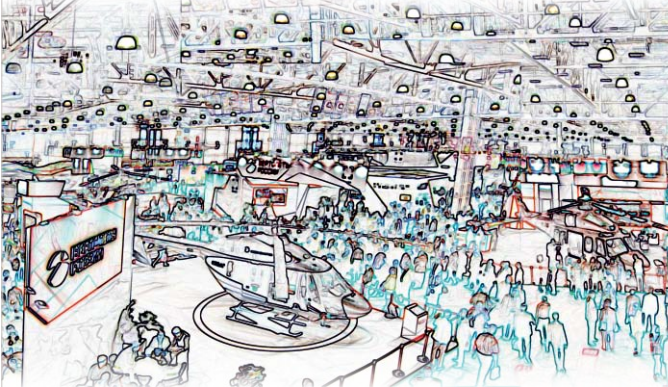
Портфолио услуг Smart Services компании Bombardier включает в себя программы Smart Parts Plus, Smart Parts Preferred и Smart Maintenance Plus для новых самолетов и оригинальную программу Smart Parts для Challenger 601. В настоящее время в системе зарегистрировано более 1400 самолетов, которые налетали 6 млн. часов.





**19 – 21 мая**  
КРОКУС ЭКСПО




**HELIRUSSIA**  
*9-я Международная выставка  
вертолетной индустрии*  
**2016**



Организатор:  МИНПРОМТОРГ  
РОССИИ

При поддержке:  АВИА  
РОССИИ

Устроитель:  РВС  
Русские  
выставочные  
системы

## «Меридиан» получил премию

8 апреля 2016 года в г. Прага была проведена первая церемония награждения в рамках новой международной авиационной премии «Sapphire Pegasus Business Aviation Award». Учредителями премии являются «Media Tribune s.r.o.» (Чешская республика).



Важность данной премии и свою поддержку в ее проведении подчеркнули международные организации ЕВАА, СЕРА и Объединенная Национальная Ассоциация Деловой Авиации России. Для участия в премии было подано 87 заявок. Премия была представлена 12 номинациями, которые охватывают все аспекты деятельности компаний бизнес авиации. Церемония награждения была открыта номинацией «Business Jet Operator-2015», в которой авиакомпания «Меридиан» стала лауреатом и первым в истории мероприятия победителем.

«Я счастлив и горд за нашу авиакомпанию, также как и все мои коллеги. Победа в данной номинации в компании сильнейших и достойных номинантов является сильнейшей мотивацией для наших будущих успехов, для дальнейшего развития авиакомпании в качестве международного перевозчика в сегменте деловой авиации Российской Федерации», - отметил Генеральный директор АО «Авиакомпания «Меридиан» В.А. Лапинский.

## FBO RIGA - лучший FBO

На премии «Sapphire Pegasus Business Aviation Award», организованной при поддержке Центрально европейской ассоциации частной авиации (СЕРА), Объединенной Национальной Ассоциации Деловой Авиации (ОНАДА), Европейской ассоциации деловой авиации (ЕВАА), FBO RIGA стал абсолютным лидером в номинации Handler/Service Provider/ FBO, получив первую премию и став лучшим FBO в Европе.

Отбор номинантов и победителей был максимально открытым: принять участие в конкурсе в рамках заявленных категорий могла любая соответствующая виду деятельности организация. Победителей определяло компетентное жюри и открытое онлайн-голосование на сайте премии.

От лица FBO RIGA премию на церемонии получил Роман Старков, основатель и совладелец холдинга Flight Consulting Group, в который входит FBO RIGA. «Мы очень рады получить «Пегаса». Мы работаем в аэропорту Рига с 2000 года и в 2015 году был открыт наш новый центр бизнес-авиации FBO RIGA, состоящий из высокотехнологичного ангара и терминала FBO RIGA. Уже за первые месяцы работы мы смогли показать стабильный результат и для нас «Сапфиновый Пегас» - еще одно подтверждение нашего успеха. Но мы не будем останавливаться на достигнутом, премия для нас – стимул двигаться и развиваться дальше!»

Вручение премии проводилось впервые, но она была организована на самом высоком уровне и выбор победителей отличался высокой объективностью. Более 2000 профессионалов проголосовали за самых достойных в онлайн голосовании. Состав жюри заслуживает отдельного внимания: в него вошли лидеры поддерживающих премию ассоциаций Дагмар Гроссманн (основатель СЕРА), Анна Сережкина

(Исполнительный директор ОНАДА), Фабио Гамба (директор ЕВАА), а также известные журналисты, пишущие об отрасли.

«Для FBO RIGA получение «Сапфинового Пегаса» - важное событие и очередной этап признания на рынке как лидера в сфере предоставления услуг компаниям и пассажирам бизнес-авиации. Важно, что премия носила международный характер, и в ней принимали участие компании из Европы и России. Это отражает высокий уровень связи между рынками и важность взаимодействия между странами», - подчеркнул Леонид Городницкий, совладелец Flight Consulting Group.





## АСJ расширяет сеть центров ТОиР

Airbus добавил два новых центра в список сертифицированных провайдеров услуг ТОиР для самолетов Airbus Corporate Jets. Новыми центрами стали НАЕСО Private Jet Solutions (Сямынь, Китай) и ST Aerospace (Сингапур). Помимо этих центров, обслуживание самолетов АСJ также могут выполнять компании Airbus Corporate Jet Centre в Тулузе, Comlux America в Индианаполисе, Sepang Aircraft Engineering в Малайзии. В сфере ответственности этих центров находятся проведение линейного и тяжелого технического обслуживания самолетов, переоборудование салонов, обновление систем и оборудования.

Увеличение сети сертифицированных центров ТОиР позволит Airbus предоставить заказчикам больше возможностей для проведения обслуживания своих самолетов в разных частях земного шара. Кроме того, это также станет гарантией высокого качества предоставляемых услуг.

«Заказчики наших самолетов уже давно оценили преимущества нашей сети послепродажного обслуживания. Увеличение количества центров ТОиР позволит нам наилучшим образом удовлетворить запросы заказчиков из разных стран», – отметил Бенуа Деффорж, Исполнительный Директор Airbus Corporate Jets.

Помимо этого, Airbus также предоставляет заказчикам деловых самолетов специальный пакет услуг индивидуальной технической поддержки (C4you), который включает в себя персонального менеджера, специально разработанные под каждого заказчика программы подготовки летно-технического и послепродажного обслуживания.

В настоящий момент в мире эксплуатируется свыше 180 самолетов Airbus Corporate Jets.

## Airbus продала первый АСJ319neo в Азию

Airbus Corporate Jets подписала первый договор с азиатским клиентом на поставку АСJ319neo. Имя клиента не разглашается, однако известно, что поставка запланирована на второй квартал 2019 года. В рамках авиасалона EBACE 2016 (Шанхай) Airbus Corporate Jets представил на статической площадке АСJ319 компании Comlux.

Семейство самолетов АСJneo было запущено в 2015 году. Самолеты семейства АСJneo будут оборудованы новейшими двигателями (LEAP-1A от CFM или PW1100G от P&W), оснащены законцовками крыла Sharklets, а также будут отличаться более удобным и просторным салоном. Благодаря аэродинамическим улучшениям, удастся значительно сократить расход топлива, а также увеличить дальность и полезную нагрузку. Так, АСJ319neo сможет теперь выполнять полеты продолжительностью до 15 часов. Первые поставки АСJ320neo и АСJ319neo должны начаться в четвертом квартале 2018 года и втором квартале

2019 года, соответственно. Стартовыми заказчиками стали Acropolis Aviation (АСJ320neo) и Alpha Star Aviation (АСJ319neo).

«Нам приятно, что портфель заказов на самолеты АСJneo растет, особенно приятен тот факт, что эти самолеты заказывают текущие эксплуатанты АСJ. Это большой кредит доверия к нашему продукту. АСJneo предложит эксплуатантам еще больше преимуществ: улучшенный комфорт, большая дальность, высокая экономичность. Самолеты АСJ задают новые стандарты на рынке деловых авиаперевозок, как с точки зрения пассажирского комфорта, так и с точки зрения операционной эффективности. Кроме того, эти самолеты воплощают в себе все самые передовые технологические разработки: ЭДСУ, композитные материалы, улучшенная авионика и системы навигации, оперативная техническая поддержка по всему миру», – комментирует Джон Лихи, коммерческий директор Airbus.



## NetJets China «раздробят»

Крупнейший долевым оператор NetJets, работающий в Китае под брендом NetJets China, продал 25% акций подразделения китайскому холдингу Business Aviation Asia. Сейчас подписанное соглашение ждет одобрения Министерства гражданской авиации Китая. Представители NetJets China не комментируют условия соглашения, ссылаясь на конфиденциальность, однако не скрывают желание «заполучить» крепкого, в финансовом смысле, местного партнера.

«Сделка даст возможность сочетать преимущества глобального подхода бренда NetJets и нашего сильного финансирования и хорошего знания местных реалий», - говорит руководитель ВАА Чжан Цю Шэн.

В свою очередь генеральный директор NetJets China Эрик Вонг отметил, что в настоящее время в Китае наблюдается тенденция к улучшению ситуации с регулированием отношений в сфере бизнес-авиации, и одновременно – рост количества состоятельных людей в стране, что в совокупности должно способствовать выходу Китая на ведущие позиции на мировом рынке бизнес-авиации.

Китайское подразделение американского оператора создано в партнерстве с консорциумом китайских инвесторов (во главе с Hony Jinsi Investment Management) и частным инвестиционным фондом семьи Фунг (Fung Investments). В середине июня 2014 года, NetJets China получила разрешение на работу в стране, а в июле – сертификат Part 145.

Сейчас в Китае находятся два самолета компании (Hawker 800XP), которые приступили к полетам в ноябре 2014 года. Ожидается, что основной бизнес-моделью NetJets China все же станет предоставление услуг по долевному владению частными самолетами.

## Comlux America берется за очередной ВВJ

Comlux America (дочернее подразделение по ТОиР Comlux Group) заключила очередной контракт на кастомизацию ВВJ1, принадлежащего частному владельцу из Макао. Работы будут производиться на производственных мощностях в американском Индианаполисе и завершаться в марте следующего года. Самолет в «зеленом» варианте уже прибыл в распоряжение Comlux America. Как комментируют в компании, китайские клиенты предпочитают приобретать самолет именно в «зеленом» варианте и только после этого тщательно продумывают интерьер будущей машины.

В конце прошлого года компания Boeing Business Jets (дочерняя компания по производству деловых самолетов Boeing) подписала соглашение с Comlux America, которая была назначена уполномоченным

центром по гарантийному ремонту и техническому обслуживанию деловых самолетов производителя. Договор позволяет Comlux America выполнить гарантийные работы на самолетах ВВJ от имени Boeing, давая операторам ВВJ еще одно место обслуживания в США. Кроме того, компания будет предоставлять техническое обслуживание, ремонт и капитальный ремонт.

С момента своего создания в 2008 году Comlux America накопила богатый опыт по комплектации и поддержке самолетов ВВJ. Компания установила интерьеры на пяти ВВJ, в том числе одном ВВJ3. В настоящее время Comlux America расширяет свой ангар для обслуживания широкофюзеляжных самолетов до 12000 квадратных метров, который будет способен вмещать крупногабаритные самолеты до ВВJ747.





## FAA одобрила Jet Aviation Singapore

Провайдер услуг деловой авиации Jet Aviation Singapore (входит в Jet Aviation Group) получил сертификат FAA Part 145 на выполнение технического обслуживания самолетов Gulfstream G280, зарегистрированных в США. Также компания получила аналогичный сертификат и от авиационных властей Таиланда.

Сертификация подтвердила, что техническая станция Jet Aviation Singapore удовлетворяет требованиям, предъявляемым к производственным процедурам и системе качества, обеспечивающим высокий и единый уровень безопасности полетов. Аналогичные сертификаты имеют «дочки» в Тетерборо, Гонконге, Дубай, Москве и Женеве.

Комментируя получение нового сертификата, в Jet Aviation Singapore надеются и на то, что в ближайшее время смогут помимо технического обслуживания предложить потенциальным клиентам и услуги в сфере переоборудования интерьеров, установки дополнительного оборудования.

Сейчас Jet Aviation имеет два мощных подразделения в Азии – в Гонконге и Сингапуре. По словам управляющего директора азиатского филиала Jet Aviation Айриса Ризена, благодаря открытию в феврале 2014 года в Сингапуре нового ангара Singapore Seletar Aerospace Park, количество азиатских клиентов, рассматривающих компанию в качестве управляющей или провайдера услуг ТОиР, существенно возросло.

## Zetta Jet получила два Global 6000

Американский бизнес-оператор Zetta Jet в рамках контракта, подписанного в декабре прошлого года, получил два самолета Bombardier Global 6000. Всего компания планирует получить четыре аналогичных самолета. Сумма сделки в ценах 2015 года оценена в \$318 млн. Новые самолеты будут базироваться в Сингапуре. Сейчас парк оператора состоит из шести самолетов Bombardier Global, включая новый Global 5000, поставленный компании в середине декабря 2015 года.

Zetta Jet – американский оператор со штаб-квартирой в Лос-Анджелесе. Самолеты компании базируются в Нью-Йорке, Лондоне, Сан-Хосе, Харбине и Сингапуре.

По словам Джоффри Кэссиди, управляющего директора Zetta Jet, Global 6000 – оптимальный вариант для компании, сфокусированной на трансконтинентальных направлениях. «Когда впервые видишь

такой самолет, то шквал эмоций просто захватывает. Утонченность, изящество... Все настолько совершенно продумано, что хочется просто наслаждаться элегантностью форм этого самолета. Возникает чувство, что невозможно сделать самолет лучше, что невозможно что-то добавить, улучшить, все именно так как должно быть или даже превосходит все ожидания. Это самолет-мечта», – говорит он.

Global 6000 представляет собой обновленный и брендированный самолет Global Express XRS, который вышел на рынок в 2004 г. как улучшенная версия исходного Global Express, сертифицированного в 1998 г. С переходом на Global 6000 компания Bombardier выстроила единую брендовую линейку от Global 5000 (укороченная версия с меньшей дальностью полета) через Global 6000 к Global 7000 и Global 8000.



## России не удалось вылететь из МАК СНГ

За четыре с лишним месяца, прошедшие с принятия постановления правительства РФ о лишении Межгосударственного авиационного комитета (МАК) СНГ и Авиарегистра МАК (АР МАК) функций по сертификации авиатехники, российские ведомства так и не смогли создать структуру, которая бы стала этим заниматься. Авиарегистр РФ учрежден лишь в марте, но производитель SSJ 100 «Гражданские самолеты Сухого», по данным «Ъ», уже столкнулся с проблемами: по крайней мере в Италии авиавласти готовы пока признавать лишь сертификацию АР МАК. Теперь, говорят источники «Ъ», ведомства предлагают ввести переходный период не менее года, а АР МАК уже официально заявил, что продолжит сертификацию авиатехники.

Авиарегистр МАК сообщил, что продолжает сертификацию по заключенным договорам и заявкам разработчиков и производителей авиатехники государств-участников Соглашения о гражданской авиации СНГ, включая Россию. Работа ведется «с учетом национальных законодательств государств, а также на основе международных соглашений МАК», уточнил АР МАК.

Заявление Авиарегистра последовало через четыре с лишним месяца после того, как в конце ноября 2015 года премьер Дмитрий Медведев подписал постановление о передаче ключевых функций МАК в России по сертификации авиатехники, ее разработчиков и изготовителей российским Минтрансу, Минпромторгу и Росавиации. Лишь в середине марта Росавиация сообщила о создании новой структуры для этих целей - федерального автономного учреждения (ФАУ) «Авиационный регистр РФ». ФАУ будет проводить сертификацию самолетов, двигателей, воздушных винтов, бортового оборудования.

Но, как выяснил «Ъ», в действительности производители, в частности «Гражданские самолеты Сухого» (ГСС, делает SSJ 100), столкнулись с серьезными проблемами, связанными с экспортом самолетов. Например, власти Италии не принимают экспортные сертификаты до тех пор, пока с ФАУ не будет заключено соглашение на основании его аудита, рассказали «Ъ» источники, близкие к ситуации. Сертификация SSJ 100 в Италии важна для продвижения самолета за рубежом, а партнером ГСС по проекту является местная Alenia Aermacchi (входит в Finmeccanica).

Источники «Ъ» говорят, что формально все работы по сертификации АР МАК приостановил еще в середине декабря 2015 года, но, тем не менее, он продолжает выдавать экспортные сертификаты на SSJ 100 на основании заявок производителя, поддержанных Минпромторгом. «По сути, такой формат остается единственной возможностью получить необходимый сертификат, если национальную систему не признают зарубежные авиавласти», - рассказывает один из собеседников «Ъ». Сейчас Росавиация и Минпромторг фактически не могут выполнять возложенные на них обязанности, поскольку до сих пор отсутствуют процедурные документы (правила сертификации), регламентирующие их взаимодействие с разработчиками авиатехники. А главное, говорит собеседник «Ъ», в ведомствах нет специалистов с опытом такой работы.

По данным «Ъ», Минпромторг выступает с предложением установить «переходный период» не менее года на перераспределение полномочий МАК по сертификации российской авиатехники, временно сохранив полномочия АР МАК. В Минпромторге «Ъ» сообщили, что «для промышленности очень важно,

чтобы процесс сертификации был непрерывен, а сертификаты принимались за рубежом», Росавиация, Минтранс, Минпромторг и АР МАК находятся в постоянном контакте. «Все работают над одной задачей, и есть полное понимание, каким образом обеспечивать непрерывность работ по сертификации», - сообщили «Ъ» в министерстве. В Росавиации и Минтрансе на запросы «Ъ» не ответили.

Необходимость бесперебойного экспорта российской авиапродукции обсуждалась 3 марта на совещании у вице-преьера Аркадия Дворковича, рассказали «Ъ» источники в отрасли. По его итогам чиновник возложил персональную ответственность за выполнение задачи на глав Минтранса Максима Соколова и Росавиации Александра Нерадько. Кроме того, Минтрансу, Росавиации и Минпромторгу поручено провести с участием МИД РФ переговоры для обеспечения международного признания авторитета трансформируемой системы сертификации. Кроме того, ведомствам следует проанализировать документы, регламентирующие взаимодействие МАК и АР МАК с зарубежными авиавластями, и представить предложения для непрерывного взаимодействия с иностранными государствами. Тогда же на совещании было фактически признано, что за АР МАК пока придется сохранить функции сертификации авиатехники по действующим договорам с производителями (ФАУ «Авиарегистр РФ» на тот момент даже не существовало). Представитель господина Дворковича подтвердила «Ъ» факт совещания, отметив, что «работа по выполнению поручений продолжается».

*Источник: Коммерсантъ*



## Сертификация однодвигательных вертолетов для IFR-полетов

В конце 2015 года вертолетная индустрия направила на рассмотрение в FAA свои предложения по упрощению правил сертификации однодвигательных вертолетов для полетов по приборам, которые в настоящее время сертифицируются по Part 27.

Специалисты вертолетной индустрии на протяжении долгого времени утверждают, что оборудование, которое требуется для инструментальных полетов в

соответствии с правилами Part 27, делает вертолеты неэкономичными, что в свою очередь оказывает негативное влияние на всех операторов, выполняющих авиаработы или коммерческие перевозки. Особенно сильно это влияет на работу операторов, выполняющих медицинские работы (EMS), которые слишком часто оказываются в условиях сложного выбора «либо выполнять полет в метеоусловиях, граничащих с IFR, либо полностью отказаться от полета».



Различные ассоциации вертолетной индустрии США, включая HAI, American Helicopter Society, Aircraft Electronics Association и General Aviation Manufacturers Association, уверены, что ответственность за предоставление вертолетной индустрии различных опций для выполнения IFR-полетов, а не полный отказ от них, лежит полностью на FAA. К тому же, такие возможности для однодвигательных вертолетов существовали еще в недавнем прошлом, однако после вступления в действие правил Part 27 выполнение медицинских авиаработ на однодвигательных вертолетах в IFR стало невозможным.

Представители ассоциация также напоминают, что использование на однодвигательных вертолетах авионики, устанавливаемой на самолетах по правилам Part 23, делает их эксплуатацию чрезмерно дорогой и не является решением проблемы.

Статистика — упрямая вещь: в период с 2001 по 2013 год в мире зафиксировано 194 происшествия с медицинскими однодвигательными вертолетами, связанные с непреднамеренным попаданием в инструментальные метеорологические условия (ИМС) или столкновением исправного воздушного судна с поверхностью (CFIT). 133 происшествия из общего числа были с человеческими жертвами и унесли жизни 326 человек; 57 катастроф произошло на территории США. Ни один из этих вертолетов не был оснащен оборудованием для инструментальных полетов.

С другой стороны, в течение того же периода времени зафиксировано 54 происшествия с однодвигательными и двухдвигательными вертолетами

продолжение 

по причине IFR, ПМС или CFIT во время полета на предельно малых высотах в плохих метеоусловиях, в 46-ти из которых погибли люди. При этом, в 40 случаях вертолеты выполняли полет по ПВП и только 6 — по ППП. Двенадцать из 54 рассматриваемых происшествий произошли в США. В документе сообщается, что в большинстве происшествий с многодвигательными вертолетами на них было установлено приборное оборудование для IFR, однако пилот либо не имел подготовки для полетов по приборам, либо не имел достаточного опыта и навыка полетов по приборам и не был уверен в порядке выполнения соответствующих процедур. В дополнение к этому, большинство пострадавших вертолетов были оснащены старыми аналоговыми приборами навигации, что требует от пилота намного более высокого уровня подготовки и навыков восприятия информации и ее интерпретации, в отличие от современных дисплеев, а также высокого уровня летных навыков для поддержания профессионализма.

Ассоциации вертолетной индустрии считают проблему намного более серьезной, чем сухие цифры печальной статистики.

В отчете не упоминается об опасных сближениях с препятствиями и землей, которые часто случаются при попытках пилотов выйти из района с плохими метеоусловиями, или восстановить контроль над своими воздушными судами при непреднамеренном попадании в инструментальные условия полета (ПМС). Неустойчивая статистика из года в год говорит о гораздо более глубокой проблеме, нежели обычная спешка при подготовке к полету или в процессе его выполнения.

Несмотря на то, что представленный документ направлен в основном на оценку влияния на авиацию

новых изменений FAA в правилах сертификации вертолетов для IFR-полетов и повышения минимумов для визуальных полетов для выполнения медицинских авиаработ, а также коммерческих эксплуатантов, в нем также говорится, что культура выполнения IFR-полетов не может развиваться в ситуации, когда огромное количество вертолетов, в том числе учебных, не сертифицировано для IFR-полетов, в отличие от самолетов.

Исследование базируется на печальном факте: большое количество однодвигательных вертолетов, прошедших сертификацию с 1980 по 1990 годы, упало до нуля в период до 1999 года. И это происходит в эпоху появления новейших технологий GPS-навигации и WAAS-процедур захода на посадку, способных значительно упростить выполнение IFR-полетов на вертолетах в наши дни, по сравнению с восьмидесятыми и девяностыми годами прошлого века.

В предлагаемом исследовании также упоминается, что данные, полученные в ходе эксперимента FAA по программе Capstone, проведенной на Аляске с 1999 по 2006 годы, демонстрируют снижение риска смертельных случаев в инструментальных полетах на 38% при применении пилотами современных навигационных технологий и современных приборных панелей вместо старых аналоговых указателей. На основании этих исследований в представленном документе делается предположение, что IFR-сертификация однодвигательных вертолетов с установленными на борту современными, эргономичными и вселяющими уверенность в пилота системами может привести к повышению уровня применения в полете IFR-систем и улучшению ситуационной осмотрительности во время визуальных полетов. Разумно предположить, что как только

пилоты начнут принимать решение продолжать полет по приборам, вместо визуального полета, количество смертельных случаев ПМС, CFIT и некоторых других причин авиационных происшествий, связанных с потерей контроля над воздушным судном в полете, существенно сократится. Благополучное и безопасное завершение полета по приборам будет иметь эффект снежного кома для всей вертолетной индустрии.

Тем не менее, для того, чтобы осуществить эти планы вначале потребуются значительные усилия регулятора рынка по разделению требований Правил Part 23 по сертификации авионики для самолетов и Part 27 по сертификации однодвигательных вертолетов.

*Источник: AviaSafety.ru*





## Все еще падение

Консалтинговое агентство WingX Advance выпустило отчет об активности европейской бизнес-авиации в марте 2016 года. В этом месяце в общей сложности было выполнено 61746 рейсов бизнес-авиации (в феврале 2016 года – 52184 полета), что на 4,1% или на 2617 рейсов меньше, чем годом ранее. При этом по итогам первого квартала 2016 года активность упала на 2,2% по сравнению с прошлым годом.

Самое большое относительное падение пришлось на полеты турбовинтовых самолетов, на 5%. Трафик бизнес-джетов снизился на 3%, при этом чартерные рейсы пострадали наиболее сильно.

Падение в марте в основном наблюдалось в Западной Европе, на всех основных рынках, за исключением Италии. В Германии зафиксировано наибольшее падение активности в годовом исчислении, на 8%, а по итогам первого квартала трафик упал на 5%, что эквивалентно уменьшению количества полетов на 460 в месяц. Активность в Великобритании по сравнению с прошлым годом также упала, на 5%. В основном это было связано с падением частных полетов. Активность чартерных рейсов осталась на прежнем уровне. В то же время в Италии трафик вырос из-за увеличения активности чартеров. Также в марте был значительно выше трафик во Франции, прибавив 5%, и небольшой подъем на некоторых второстепенных рынках – в Чехии, Австрии и Португалии. А Швеция показала самый значительный прирост с начала года.

Внутренние полеты по Европе снизились в марте на 4% и на 2% в первом квартале. Трафик из Европы в СНГ с начала 2016 году упал на 8%. При этом, полеты на Ближний Восток в марте выросли на 11%, а по итогам первого квартала – на 5%. Трансатлантический трафик в прошлом месяце снизился на 10%, хотя с начала года активность пока еще в плюсе, на 3%.

В марте впервые за последние 20 месяцев сократились полеты сверхдальних самолетов, хотя рейсы продолжительностью более 6 часов выросли в годовом исчислении на 14%. Активность тяжелых бизнес-джетов снизилась на 5%, среднеразмерные самолеты летали на 13% меньше, что соответствует долгосрочным тенденциям. Крупноразмерные самолеты Gulfstream снизили активность на 22% в годовом исчислении. Чартерная активность в сегменте VLJ выросла на 3%, а Citation Mustang летали на 7% больше в годовом исчислении. Сегмент суперсредних бизнес-джетов в марте вырос на 2% при росте рейсов продолжительностью 1,5-3 часа на 8%. С начала года суперсредние джеты стали летать на 7% больше, чем годом ранее. Самым значительным ростом трафика отметились в марте Piaggio Avanti, рост составил 27%.

Почти все основные европейские аэропорты зафиксировали спад в этом месяце, а больше всего потеряли Женева, Линате и Внуково. Ницца увеличила трафик на 4%, а с начала года – на 6%. Другими быстрорастущими аэропортами стали Канны, Малага и Гамбург.

Управляющий директор WINGX Advance Ричард Кое комментирует: «Более ранняя в этом году Пасха, а также повышение уровня безопасности после терактов в Брюсселе, возможно, подавили мартовский тренд в годовом исчислении. В более общем взгляде, снижение в первом квартале, по-видимому, отражает опасения этого года, что ухудшение в мировой экономике могло пустить под откос вялое восстановление экономики в ЕС. Но еще какие-то фрагменты роста наблюдались в этом месяце, в том числе чартерная активность во Франции, увеличение трафика суперсреднего сегмента, и значительный рост рейсов в самых популярных средиземноморских курортных аэропортах».

***WINGX Business Aviation Monitor***



**Системы  
Бизнес Авиации**

[www.bizavsystems.ru](http://www.bizavsystems.ru)

## Россияне — ключевые потребители услуг бизнес-авиации в Европе

Услуги бизнес-авиации, которыми ранее в основном пользовались жители Москвы и Санкт-Петербурга, постепенно становятся востребованными и в регионах. О том, за счет чего растет спрос на перевозки, насколько перспективен юг России для развития этого сегмента и чем российские клиенты отличаются от зарубежных, в интервью «Ъ» рассказал управляющий директор компании Jet24 Павел Захаров.

### ***В какой стадии развития в настоящий момент находится бизнес-авиация в России по сравнению с западными странами?***

По сравнению с Западом мы до сих пор находимся скорее на начальном этапе. За рубежом этот сегмент фактически стал развиваться параллельно с развитием пассажирской авиации и прошел огромный путь. Построена специальная инфраструктура, направленная на работу именно в сфере бизнес-авиации, — аэродромы, терминалы, сервисные центры,

занимающиеся обслуживанием пассажиров, техосмотром и ремонтом воздушных судов. В России этот сегмент начал развиваться только в 90-х годах и на сегодня похвастаться полноценной инфраструктурой для бизнеса пока могут только Москва и Санкт-Петербург.

По-прежнему существует много проблем, связанных с законодательством, налогообложением, таможенными пошлинами на ввоз иностранных судов и запчастей. Если бы эти барьеры были устранены, то развитие бизнес-авиации в России пошло бы намного быстрее.

В то же время уже сейчас понятны перспективы этого сегмента. Объем рынка этих услуг в мире измеряется миллиардами долларов. И конкуренция на сегодняшний день довольно серьезная. В России на этом рынке работает несколько крупных зарубежных и российских компаний; кроме того, чартерные

рейсы продают сотни брокеров, так как для такой деятельности не нужна лицензия.

### ***Кто является типичным заказчиком услуг бизнес-авиации в России?***

Это в основном бизнесмены, члены их семей, обеспеченные люди, представители властных структур. Если говорить о наиболее востребованных маршрутах, то в России это Санкт-Петербург и Сочи, за границей — Лондон, Женева, Ницца.

### ***Есть ли, на ваш взгляд, какие-то отличия между российскими и иностранными клиентами?***

Российские клиенты зачастую намного более требовательны к качеству услуг и более искушенные в плане обслуживания. Например, может возникнуть колоссальный скандал, если при организации питания на борту будут использованы отечественные помидоры, а не бакинские. Был случай, когда из-за задержки вылета в аэропорту на полчаса клиент оштрафовал своего брокера на пятизначную сумму. Нюансов очень много. Даже год выпуска самолета имеет значение: клиенты проводят аналогии с автомобилями, и если судно старше двух лет, то это часто воспринимается негативно. Хотя в авиации критерии возраста судов несколько иные, чем в автоиндустрии.

Иностранные клиенты в целом более демократичны, более терпимы к временным задержкам, к нюансам в обслуживании. Например, мы как-то перевозили одну американскую знаменитость, и она попросила заказать обед из «Макдональдса».



продолжение ►



Однако справедливости ради скажу, что российские клиенты готовы хорошо платить за свои высокие требования. Даже несмотря на кризис, россияне остаются ключевыми потребителями элитных услуг бизнес-авиации на европейском рынке.

### ***В каких регионах и городах сосредоточен основной спрос на услуги бизнес-авиации?***

В основном это Москва и Санкт-Петербург. В этом нет ничего необычного: это два города, где сконцентрированы основные государственные институты, головные офисы крупнейших российских компаний.

Однако региональное развитие также идет. Лидерами на сегодняшний день я бы назвал Татарстан и Поволжье — там базируются штаб-квартиры крупных финансово-промышленных групп. Только в Казани, например, есть 20–30 частных судов, и это достаточно много для региона.

Интерес к деловой авиации связан с тем, что авиа-сообщение в нашей стране сегодня развито недостаточно хорошо. Для того чтобы добраться, допустим, из Калининграда в Хабаровск, нужно будет сделать минимум одну пересадку. Многие маршруты проложены в основном через Москву, однако деловые люди не желают терять часы на ожидание стыковочных рейсов в аэропортах. Они готовы переплачивать за скорость, за комфорт. Время сейчас стоит дороже денег, и бизнесмены прекрасно это понимают. А частные авиаперевозки — это мобильность, скорость, быстрота принятия решений, реагирования.

### ***Насколько перспективен для развития бизнес-авиации юг России?***

На мой взгляд, юг России входит в число наиболее перспективных регионов с точки зрения развития этого сегмента. Драйверами роста здесь выступают развитие сельхозпроизводства и сферы внутреннего туризма. Тот же Сочи, например, после проведения Олимпиады-2014 стал очень востребованным направлением среди частных и корпоративных клиентов деловой авиации. Здесь проходят и масштабные бизнес-события, как, например, ежегодный Международный инвестиционный форум, и массовые развлекательные мероприятия, как КВН, «Новая волна», и спортивные шоу на базе олимпийских объектов, такие как «Формула-1». А ведь есть еще множество туристических возможностей, например горнолыжный курорт «Красная Поляна».

Только в прошлом году количество рейсов по данному направлению на самолетах нашей авиакомпании возросло на 12% по сравнению с предыдущим. Санкционный режим и ограничения на полеты в Турцию и Египет только прибавляют интереса к российским направлениям. По этой причине направление полетов на Юг продолжит увеличиваться, как за счет профессиональных и бизнес-интересов, так и за счет увеличения туристического потока.

### ***А инфраструктура в настоящий момент позволяет развивать деловую авиацию на Юге?***

По моим наблюдениям, инфраструктура идет вслед за перевозками, а не наоборот. Будут полеты — будет появляться и инфраструктура. В том же Краснодарском крае, к примеру, власти активно поддерживают развитие вертолетных перевозок. Важно, что к этому подключаются и частные инвесторы; например, я знаком с предпринимателем, который за счет собственных средств построил на Кубани аэропорт для част-

ной авиации и продолжает активно инвестировать в создание сопутствующей инфраструктуры.

### ***Что скажете насчет Крыма?***

На крымском направлении у российских компаний есть мощное конкурентное преимущество: они могут выполнять такие рейсы без ограничений, тогда как для иностранных операторов действует запрет на полеты в Крым. В то же время регион очень интересный, там уже начинает строиться инфраструктура, поэтому в будущем мы ожидаем увеличение количества рейсов в этот регион. И у российских компаний есть реальные возможности занять лидерские позиции в этом направлении.

### ***Стоит ли рассчитывать на дальнейшее развитие этого сегмента сейчас, когда экономическая ситуация в стране довольно непростая?***

Из-за кризиса в прошлом году рынок просел на 30%. В этом году, по нашим прогнозам, рынок сократится еще на 10–15%. Но пострадали в основном компании, которые имеют иностранную юрисдикцию. Российские перевозчики в сегменте бизнес-авиации чувствуют себя неплохо: основные затраты они несут в рублях, при этом многие из них работают и на зарубежных рынках, получая доход в валюте. Поэтому девальвация рубля позволила им выйти на неплохие финансовые показатели даже в условиях кризиса. Кроме того, компании стали более гибкими по стоимости, что в целом неплохо для клиентов. Уже в следующем году мы ожидаем постепенное восстановление рынка.

*Беседовала Наталья Гордеева, Коммерсантъ*

## Экипаж всегда на связи

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

FlightDeck Freedom (FDF) – это универсальная платформа связи для экипажа от компании Satcom Direct. Она обеспечивает надежный, экономически эффективный канал передачи данных с многочисленными настраиваемыми функциями и дополнительными

услугами. FDF – единственная услуга передачи данных, обеспечивающая интеграцию связи между кабиной экипажа и салоном и позволяющая пользоваться соединениями с ведущими международными службами планирования полетов по всему миру. Услуга FlightDeck Freedom полностью совместима со всеми производителями авиаэлектроники и воздушных судов. FDF использует технологию передачи данных, специально предназначенную для деловой и военной авиации по всему миру.

### **Что такое FlightDeck Freedom?**

FlightDeck Freedom (FDF) – это предлагаемая компанией Satcom Direct служба передачи данных для

экипажа (также известная как ACARS). Подключаясь к сетям Inmarsat, Iridium и SITA VHF, клиенты получают возможность загружать планы полетов от большинства служб планирования. FDF также предоставляет летным экипажам прямой доступ к информации о состоянии систем связи и потреблении трафика в салоне, а также прямую линию со службой поддержки Satcom Direct.

### **Какую информацию предоставляет FlightDeck Freedom?**

FlightDeck Freedom обеспечивает экипажу доступ к цифровой АТИС, информации о погоде в аэропорту, о ветрах на маршруте, предоставляет графическое отображение погодных условий, возможность загрузки плана полета, разрешений на взлет, океанических разрешений, а также получение и отправку электронной почты на борту самолета. Диспетчеры и наземный персонал могут отслеживать воздушные суда в любой точке мира с помощью отчетов о взлете/посадке, изменениях маршрута полета, оповещений о расчетном времени прибытия и местоположении, а также с помощью услуги SD Flight Tracker от Satcom Direct.

### **Какая авионика для передачи данных поддерживается FlightDeck Freedom?**

FlightDeck Freedom поддерживает все виды авионики для деловой авиации, в том числе Airbus ATSU, Honeywell AFIS, MARK II CMU, MARK III CMU, Dassault EASy, Gulfstream PlaneView®, Rockwell Collins CMU/RIU, Teledyne Controls TeleLink®, Universal Avionics UniLink® и Rockwell Collins Fusion, Bombardier Vision.



продолжение ►



### **Каковы основные различия между FlightDeck Freedom и аналогичными услугами, предлагаемыми другими поставщиками?**

FlightDeck Freedom позволяет клиентам свободно загружать планы полетов от предпочтительных для них служб планирования. Satcom Direct взаимодействует с большинством служб планирования полетов и является единственным поставщиком услуг, позволяющим загружать планы полетов FltPlan.com. FDF также обеспечивает гибкость при использовании спутников сети VHF в качестве канала переда-

чи данных. Обеспечивает прозрачность состояния связи в салоне путем мониторинга использования данных.

### **Как оплачивается услуга FlightDeck Freedom?**

Услуга FlightDeck Freedom предлагается в виде годовой подписки, которая включает в себя неограниченный обмен сообщениями на борту воздушного судна в сетях Inmarsat, Iridium и SITA VHF. Эта услуга не предполагает никаких скрытых платежей.

### **Можно ли отследить местоположение моего воздушного судна с помощью FlightDeck Freedom?**

Да, все воздушные суда, пользующиеся FlightDeck Freedom, можно отслеживать через интернет, мобильное приложение или электронную почту.

### **Доступны ли опции GeoServices?**

Да. Вы можете настроить услуги GeoServices для определения геозон и получения оповещений на основе различных параметров по желанию клиента. Узнать подробности можно обратившись в службу поддержки Satcom Direct.

### **Позволяет ли FlightDeck Freedom использовать системы безопасности FANS/ ADS/ CPDLC?**

Воздушное судно должно быть оснащено оборудованием для поддержки этих дополнительных услуг по безопасности управления воздушным движением. Satcom Direct сотрудничает напрямую с поставщиками аэронавигационного обслуживания по всему

миру для дальнейшего расширения взаимодействия со службами безопасности через канал передачи данных в дополнительных регионах.

### **Каким образом можно получить доступ к расчетам Aircraft Performance Group (APG) через FDF для FlightDeck 360®?**

Доступ к расчетам APG можно получить с помощью FDF-запроса на передачу данных, через приложение FlightDeck 360 для iPad или же с сайта FDF Portal. Запросы на получение данных со спутника с помощью FDF обеспечивают вычисления для конкретной взлетно-посадочной полосы и массы воздушного судна. FlightDeck 360 позволяет пользователям запрашивать расчеты для взлета и/или аэропорта назначения. FDF Portal позволяет пользователям создавать новые расчеты на базе ранее созданного плана полета.

### **Особенности FDF Portal**

- Возможность управления списками рассылки для отчетов о взлете, посадке и состоянии двигателя, а также отчетов CAS/ CMC;
- Настройка сокращенной системы команд для упрощения отправки сообщений с борта воздушного судна;
- Возможность назначить уполномоченное лицо для отправки сообщений и электронной почты на борт воздушного судна;
- Выбор уникальных сервисов, в числе которых автоматическая подача разрешения на взлет, автоматическое подтверждение приема консультативных сообщений, а также другие специализированные бортовые сервисы;
- Расчеты для анализа взлетно-посадочной полосы и аварийных процедур от Aircraft Performance Group (APG).



## Самолет недели

Оператор: **IRM Ltd**

Тип: **Cessna Citation Mustang**

Год выпуска: **2013 г.**

Место съемки: **март 2016, Moscow - Sheremet'yevo (SVO / UUEE)**



Фото: Дмитрий Петроченко