



BizavWeek

О бизнес-авиации. Еженедельно.

www.bizavnews.ru

№ 32 (185) 17 августа 2013 г.

Российская авиационная общественность последние недели живет в ожидании предстоящего авиасалона МАКС-2013 в Жуковском. Мы действительно соскучились по серьезным международным мероприятиям, и за два года, прошедших с прошлого авиасалона, нам есть что показать и главное есть что обсудить.

И хотя сегмент деловой авиации будет представлен в Жуковском не так широко, как хотелось бы, все равно посетить мероприятие стоит по нескольким причинам, главными из которых являются новые знакомства и контакты, а также отличная летная программа.

Однако главное событие в отечественной бизнес-авиации – выставка Jet Expo-2013 – тоже не за горами. А накануне выставки во Внуково-3 состоится не менее значимое событие – 6-й международный Форум деловой авиации, организованный ATO Events при поддержке Объединенной национальной ассоциации деловой авиации.

В принципе, эти два мероприятия – крупнейшие в России и СНГ, стали традиционным местом встреч и обсуждений актуальных проблем для операторов и брокеров деловой авиации, производителей воздушных судов, представителей аэропортов и хэндлинговых компаний, поставщиков продуктов и услуг для отрасли. А компании-участники Jet Expo-2013 уже начинают активность в медийном пространстве. Здесь особо приятно отметить, что все больше глав компаний предпочитают лично присутствовать на выставке, что, безусловно, поднимает ее статус.



Росавиация разъяснила, что такое АОН

Росавиация просит граждан, которые пользуются или хотят воспользоваться услугами частных владельцев и пилотов воздушных судов авиации общего назначения, информировать ведомство о замеченных нарушениях

стр. 19



Panaviatic представит на Jet Expo новый проект

В этом году Jet Expo станет идеальной площадкой для презентации одного из самых крупных инфраструктурных авиационных проектов в современной истории Эстонии

стр. 20



Последний звонок

Менее чем через месяц Внуково-3 примет у себя в гостях участников и посетителей очередной выставки Jet Expo. О подготовке к предстоящему мероприятию рассказывает руководитель проекта Jet Expo-2013 Константин Лобанов

стр. 21



С него началась бизнес-авиация

14 августа 2013 года компания Gulfstream отмечала 55-летие первого полета Gulfstream I (GI). Этот двухмоторный турбовинтовой самолет был первым, специально спроектированным и построенным воздушным судном для деловых поездок

стр. 23



КАЖЕТСЯ, МИР СТАЛ МЕНЬШЕ

Gulfstream G650

Российский дебют G650 и G280

В рамках ежегодной выставки Jet Expo-2013, которая пройдет с 12 по 14 сентября в аэропорту «Внуково-3», американский авиапроизводитель Gulfstream Aerospace продемонстрирует три бизнес-джета: G650, G450 и G280. Причем для первой и последней модели – это будет дебют в России. В период проведения выставки, Gulfstream Aerospace планирует провести переговоры с ключевыми клиентами, а также подробно рассказать о новых самолетах и остановиться на успехах в расширении глобальной сети информационной и технической поддержки компании.

Также на Jet Expo-2013 Gulfstream Aerospace проведет специализированное мероприятие для прессы, в работе которого примут участие Президент компании Лэрри Флинн, который третий раз будет присутствовать на московской выставке, и Скотт

Нил, вице-президент по продажам и маркетингу Gulfstream Aerospace. В рамках общения с журналистами топ-менеджеры производителя подробно расскажут о текущих проектах компании, итогах работы и перспективах в России, а также поделится предварительным прогнозом текущего года.

По мнению г-на Флинна, Россия является неотъемлемой составляющей общей глобальной стратегии Gulfstream Aerospace, и непрерывный рост авиапарка самолетов производителя в стране дает уникальную возможность наладить контакт с существующими и потенциальными клиентами, благодаря чему они смогут из первых рук узнать о невероятных возможностях самолетов Gulfstream, а также о том, как самолеты компании могут удовлетворить всевозможным требованиям при выполнении поставленных перед ними задач.



В 2012 году флагманом экспозиции Gulfstream был G550, хотя все ждали G650



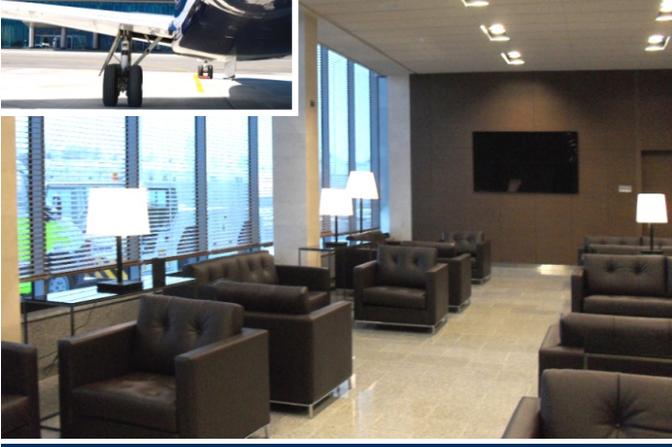
PULKOVO-3

center for business aviation









Тел./Факс: +7 (812) 704-3461
Моб.: +7 (964) 342-2817

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

Embraer покажет на JetExpo-2013 три самолета

Как стало известно BizavNews, в рамках работы восьмой московской выставки Jet Expo-2013, которая начнет работу в московском аэропорту Внуково-3 12 сентября текущего года, бразильский авиапроизводитель Embraer Executive Jets (подразделение Embraer по производству бизнес-джетов) продемонстрирует три самолета – Lineage 1000, Legacy 650 и Phenom 300. Эти бизнес-джеты представляют практически все сегменты производителя, популярные в России.

Компания собирается не только показать свои самолеты потенциальным клиентам, но и провести ряд переговоров, результатами которых могут стать новые контракты. Кроме этого, в период работы Jet Expo компания Embraer Executive Jets планирует подробно рассказать о новых проектах: Legacy 500 и Legacy 450. Для общения с заказчиками в Москву придут президент Embraer Executive Jets Эрнест Эд-

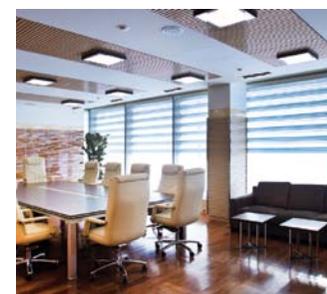
вардс и вице-президент по продажам EMEA (Европа, Ближний Восток и Африка) Колин Стивен.

Пока самыми популярными типами самолетов Embraer на российском рынке остаются Legacy 600 и Legacy 650. По данным производителя, покупатели из России эксплуатируют порядка 40 машин. Однако компания связывает определенные надежды на отечественном рынке на свой флагман Lineage 1000, который был сертифицирован российскими авиационными властями в декабре 2012 года.

Напомним, что в 2012 году Embraer Executive Jets передал заказчикам 99 бизнес-джетов на \$1,253 млрд. Из них: 29 Phenom 100, 48 Phenom 300, 17 Legacy 650 и пять Lineage 1000 (включая три самолета в версии Shuttles). А в течение первого полугодия текущего года производитель поставил 41 бизнес-джет.



КРЫЛЬЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА



Центр Деловой Авиации
в международном аэропорту Шереметьево

АЭРОПОРТ ШЕРЕМЕТЬЕВО / ТЕРМИНАЛ «А»

ТЕЛЕФОНЫ: (495) 578-50-00 / (495) 926-71-17 / WWW.AVIA-GROUP.RU

FBO RIGA встретил гостей «Новой волны» 2013

С 23 по 28 июля 2013 года Латвия в двенадцатый раз принимала финал Международного конкурса молодых исполнителей популярной музыки «Новая волна». Юрмала снова стала своего рода музыкальной столицей, где собрались музыканты, туристы, поклонники конкурса и представители российского бомонда. Для оператора деловой авиации FBO Riga – это традиционно период пиковой загрузки, поскольку в Латвию одновременно прилетают десятки бизнес-джетов со всей Европы, СНГ и России.

Географическая близость Юрмалы к Риге определяет выбор именно столичного аэропорта. Работая в тесном сотрудничестве с Международным аэропортом Рига, компания FBO Riga является поставщиком услуг по принципу «одного окна» – все необходимые услуги находятся на расстоянии одного запроса – от наземного обслуживания и парковки бизнес-джетов до безупречного обслуживания VIP-пассажиров в любом из терминалов аэропорта, организации трансфера и размещения в гостиницах. В начале

апреля 2013 года компания выиграла международный тендер и начала проектирование и строительство ангарного комплекса для бизнес-авиации, который будет готов к сентябрю 2014 года.

В дни конкурса «Новая волна 2013» FBO Riga обслужил около 150 рейсов и более 350 VIP-пассажиров. Для сравнения, в год компания принимает порядка 2000 рейсов. Традиционно FBO Riga работал круглосуточно, увеличив в несколько раз количество персонала.

Как рассказал BizavNews член правления FBO Riga Роман Старков, в настоящее время в аэропорте проводится масштабная реконструкция – в 4 раза расширяется VIP-центр и проводится реконструкция взлетно-посадочной полосы и летного поля. «Даже в таких условиях в тесном сотрудничестве с аэропортом, наш персонал справился с поставленными задачами на высочайшем уровне. Мы были рады снова принять наших постоянных клиентов, познакомить новых клиентов с предоставляемым нами уровнем сервиса класса люкс», – комментирует г-н Старков.

FBO Riga, компания холдинга FCG – Flight Consulting Group, успешно работает в рижском международном аэропорту с 2000 года и обслуживает 85% рейсов бизнес-авиации в Риге. FCG – Flight Consulting Group, латвийский холдинг, специализирующийся на услугах в сфере деловой авиации, занимается реализацией комплексных проектов в сфере деловой авиации по всему миру на протяжении 13 лет. В состав холдинга входят компании, которые предоставляют услуги по наземному обслуживанию воздушных судов, обеспечению полетов, организации частных перелетов, купле-продаже воздушных судов и авиационному консалтингу.



Какова роль авиаброкера в цепочке «оператор - брокер – клиент»?

Нужен ли клиентам посредник в процессе организации чартера частного самолета, чтобы убедиться, что их требования удовлетворены? Имеет ли брокер значимость для оператора в мире развивающихся технологий и роста объема информации в Интернете? Эти вопросы касаются любого брокера как в России, так и за рубежом.

В рамках 6-го международного Форума деловой авиации на эти вопросы ответит Татьяна Чернявская, директор по развитию бизнеса компании Hunt and Palmer.

Основные темы конференции:

- Перспективы развития деловой авиации в России
- Спрос на услуги деловой авиации в России и мире
- Совершенствование нормативной базы
- Развитие наземной инфраструктуры и ТОиР воздушных судов ДА
- Сочи-2014 - деловая авиация в период Олимпиады

При регистрации или спонсорской поддержке форума у вас есть возможность получить скидку на участие в выставке JetExpo в качестве стендиста. Зарегистрироваться и получить подробную информацию можно на сайте или позвонив в оргкомитет.

Форум деловой авиации - крупнейшее в России и СНГ ежегодное мероприятие, ставшее традиционным местом встречи и обсуждения актуальных проблем для операторов и брокеров деловой авиации, производителей воздушных судов, представителей аэропортов и хэндлинговых компаний, поставщиков продуктов и услуг для отрасли.

Форум пройдет 11 сентября 2013 года в Москве, в отеле InterContinental.

Форум проводится при поддержке Объединенной национальной ассоциации деловой авиации и выставки JetExpo.



Форум деловой авиации

6-я международная конференция
11 сентября 2013 года, Москва



Форум деловой авиации — крупнейшая в России и СНГ ежегодная конференция, являющаяся традиционным местом встречи ведущих профессионалов отрасли.

КЛЮЧЕВЫЕ ТЕМЫ

- Спрос на услуги деловой авиации в России и мире
- Совершенствование нормативной базы
- Развитие наземной инфраструктуры и ТОиР воздушных судов ДА
- Сочи 2014 — порядок приема рейсов ДА в период Олимпиады

К УЧАСТИЮ ПРИГЛАШАЮТСЯ

Операторы деловой авиации, представители производителей воздушных судов, аэропортов и хэндлинговых компаний, поставщиков продуктов и услуг для отрасли, представители государственных органов.

Контакт: Дмитрий Степанов, руководитель проекта,
+7 965 118-71-75, d.stepanov@ato.ru

WWW.EVENTS.ATO.RU

Eurocopter поставил в Россию очередной AS350 В3

Как стало известно BizavNews, очередной AS350 В3 получил российский заказчик из Ленинградской области – ГКУ «Управление гражданской защиты Ленинградской области». Тендер на проведение закупки был объявлен в декабре 2012 года, и победителем конкурса стала компания ЗАО «Руссэйр».

Eurocopter AS350В3 (бортовой номер RA-07242, серийный номер 7661, год выпуска – 2013) был поставлен в срок, предусмотренный контрактом (его стоимость, по словам источника в компании, составила 140 млн. руб.). В настоящее время ГКУ «Управление гражданской защиты Ленинградской области» объявила дополнительные тендеры на страхование и эксплуатацию вертолета, и его итоги подведут в конце сентября 2013 года. Вертолет предназначен для решения задач по мониторингу, перевозке пассажиров и спасательных работ при пожаротушении.

Eurocopter AS350 В2/В3 — легкие однодвигательные вертолеты, отличающиеся превосходными летно-техническими характеристиками, безопасностью полетов и низкими эксплуатационными расходами. Эти модели на протяжении длительного времени модернизируются и остаются популярными при решении разнообразных задач.

В настоящее время в России эксплуатируются 136 вертолетов Eurocopter, а в других странах СНГ – более 70. Eurocopter занимает более 70% российского рынка газотурбинных вертолетов западного производства. Сейчас на территории России 14 сервисных центров, сертифицированных российскими авиационными властями, и один центр по обслуживанию AS350, AS355N и BO-105, сертифицированный Eurocopter.



Jetexpo 8th International BizAv Show

September 12–14, 2013

www.jetexpo.ru

Organized by  **Vnukovo-3**



**TOP BUSINESS
AVIATION SHOW
IN EASTERN EUROPE
AND ASIA**

Bell-407GX добрался до Польши

На прошлой неделе Bell Helicopter сообщил о поставке первого легкого однодвигательного вертолета Bell 407GX в Польшу. Этот вертолет будет работать на аэродроме Констанцин (Konstancin) под Варшавой. Это первый из двух Bell-407GX, которые должны быть поставлены в Польшу в августе месяце. Договор на поставку этих вертолетов был подписан на Heli Expo 2013 в Лас-Вегасе.

«Мы очень рады, что в Польше продолжает расти интерес к вертолетам Bell. Bell-407 летает в различных сегментах, от полиции и пограничных войск до медицинских и корпоративных перевозок. Сейчас Bell-407GX набирает обороты в Польше и во всем мире, как самый современный легкий однодвигательный вертолет на рынке», - говорит Патрик Мулай, управляющий директор Bell Helicopter в Европе.

Поставку осуществляет независимый представитель Bell Helicopter в Польше компания JB Investments.

На сегодняшний день Bell Helicopter поставил более 1100 вертолетов семейства Bell-407, в том числе почти 100 машин последней модификации Bell-407GX.

Разработанный на базе 407-й модели вертолет Bell 407GX является единственным одномоторным вертолетом в мире, оборудованным авионикой Garmin G1000HTM с системами HTAWS и TIS, а также с функцией движущейся карты и системой синтетического видения. Обладая высокой мощностью и скоростью (крейсерская – 240 км/ч), а также вместительной кабиной, рассчитанной на шесть пассажиров, Bell 407GX может применяться во многих сферах вертолетной деятельности.

AgustaWestland всерьез занялась Россией

Итальянский производитель AgustaWestland и компания «Вертолеты России» продолжают тесное сотрудничество в рамках совместного предприятия HeliVert. На предстоящем аэрокосмическом салоне МАКС-2013 компании планируют подписать предварительное соглашение, которое даст «зеленый свет» новому совместному проекту по разработке и производству легкого однодвигательного вертолета массой в 2,5 тонны. По заявлению менеджмента «Вертолеты России», окончательный вариант соглашения будет подписан в конце года.

На данный момент известно, что партнеры планируют сертификацию вертолета в EASA (Европейское агентство по авиационной безопасности) в четвертом квартале 2016 года, и он станет прямым конкурентом многих популярных в России моделей, включая линейку Ecureuil европейского производителя Eurocopter. Все детали будущего проекта и летно-технические характеристики вертолета будут озвучены на МАКС-2013. Также пока открытым остается

вопрос о месте размещения производства нового вертолета. Возможно это будет завод в Томилино.

Напомним, что сейчас два партнера по СП (с долей 50% каждый) имеют сборочный цех в подмосковном Томилино, построенный с нуля на территории Национального центра вертолетостроения (общей площадью в 40 тыс. кв.м). Здесь собираются вертолеты AW139 (сейчас построено 2 машины и в разной степени готовности находятся шесть вертолетов). В планах ежегодная сборка до 15-20 вертолетов, ориентированных на рынок России и стран СНГ.

Насколько известно, еще в момент строительства, к середине 2012 года, предприятие получило заказ на 40 вертолетов. По данным различных источников, 10 AW139 планируется передать в эксплуатацию авиакомпании «ЮТэйр», которая еще в 2008 году подписала протокол о намерениях на приобретение до 49 вертолетов AW139.



Фото Марина Лысцева

FCG выступил партнером II Балтийского Форума Деловой Авиации

FCG – Flight Consulting Group, латвийский холдинг, специализирующийся на услугах в сфере деловой авиации, второй год подряд выступил партнером II Балтийского Форума Деловой Авиации, который прошел 1-3 августа 2013 года в Юрмале (Латвия). Организатором мероприятия является Объединенная Национальная Ассоциация Деловой Авиации.

«Мы рады выступить партнерами уже II Балтийского Форума Деловой Авиации. Безусловно, становящийся традиционным Форум, а также участие в мероприятии ведущих специалистов в области деловой авиации и экспертов рынка характеризует Ригу как один из центров деловой авиации в регионе. Форум очередной раз показал себя необходимой площадкой для обсуждения самых актуальных вопросов представителями отрасли. Прошел очень продуктивно», – говорят Роман Старков и Леонид Городницкий, владельцы FCG - Flight Consulting Group.

Леонид Городницкий выступил с докладом на тему «Деловая авиация в странах Балтии. Основные тенденции и ближайшие новости». Представитель Рижского международного аэропорта Артурс Кокарс представил участникам форума доклад «Развитие инфраструктуры Рижского аэропорта, с акцентом на расширение инфраструктуры ВИП центра и перечня услуг для ВИП пассажиров».

В 2009 году для обеспечения комплексного обслуживания самолетов деловой авиации и VIP-пассажиров в Международном Аэропорту Рига в рамках группы была создана компания FBO RIGA, которая предоставляет своим клиентам полный спектр необходимых услуг по принципу одного окна. В 2013 году дочернее предприятие холдинга FCG Aviation Development приступило к реализации проекта комплекса деловой авиации для FBO RIGA, который начнет работу осенью 2014 года.




FBO RIGA

between East and West

**Опыт
Качество
Профессионализм**

Доставка посылок бизнес-джетом

Федеральное агентство воздушного транспорта выдало ЗАО «Авиакомпания «Меридиан» Лицензию №ПГ 0347 на работы и услуги по выполнению нерегулярных (чартерных) перевозок воздушным транспортом грузов.

Как рассказали BizavNews в компании, подготовительная работа к лицензированию данного вида деятельности была инициирована в марте 2013 года. При подготовке в компании «Меридиан» были разработаны необходимые документированные процедуры, определен порядок взаимодействия работников при организации и обеспечении грузовых перевозок, проведена специализированная подготовка персонала. В настоящее время «Меридиан» является одним из немногих коммерческих эксплуатантов в российском сегменте деловой авиации, имеющих право на осуществление перевозок грузов.

«Нацеленность эксплуатанта на расширение номенклатуры предлагаемых услуг, постоянное развитие сферы деятельности является отличительной чертой авиакомпании, и позволяет ей по праву занимать лидирующее положение на российском рынке бизнес-авиации», - комментирует генеральный директор авиакомпании «Меридиан» Владимир Лапинский.

«Меридиан» является членом международного альянса MS Group, объединившим в единое целое также управляющую компанию «Московское Небо», австрийского оператора Mjet GmbH. Парк компании состоит из самолетов Gulfstream G450 и Ту-134. Сейчас «Меридиан» является единственным перевозчиком по центральным районам РФ в сегменте деловой авиации, владеющим как Сертификатом эксплуатанта коммерческой гражданской авиации, так и Свидетельством эксплуатанта АОН.



Фото Максим Гольбрайхт

(THINK BUSINESS)

Вертолет Eurocopter надежный и удобный инструмент для вашего бизнеса.
Инвестируйте в лучшее.

Еврокоптер Восток
119180, г. Москва, Якиманская наб., д. 4, стр. 1
Тел.: (495) 663 15 56, факс: (495) 663 15 59
info@eurocopter.ru
www.eurocopter.ru
www.eurocopter.com

* думайте о бизнесе
Thinking without limits

AN EADS COMPANY

Латиноамериканские надежды Nextant EC130T2 отправился в Бразилию

В рамках выставки LABACE-2013 компания Nextant Aerospace впервые покажет латиноамериканским клиентам последнюю версию своего легкого бизнес-джета Nextant 400XTi. По мнению маркетологов Nextant Aerospace, этот регион весьма перспективен для компании. В канун выставки Nextant Aerospace опубликовал исследования, согласно которому латиноамериканский рынок легких бизнес-джетов оценен в \$ 2,8 млрд., при этом доля Бразилии составляет более \$ 1,1 млрд.

По мнению менеджмента Nextant Aerospace, Nextant 400XTi обладает рядом существенных конкурентных преимуществ, включая дальность и скорость, и в сочетании со стоимостью эксплуатации и обслуживания, имеет все шансы стать одним из лидеров продаж в регионе. При этом стоимость нового джета начинается с \$ 4,95 млн.

Как считает президент Nextant Aerospace Шон МакГью, кардинальная модернизация, лежащая в основе программы Nextant 400XT и 400XTi, позволяет создавать новые самолеты по цене бывших в эксплуатации – такое предложение особенно актуально для потенциальных покупателей бизнес-джетов легкого класса. «Nextant предлагает своим клиентам тот же набор опций, который обычно предоставляет любой другой крупный производитель: покупатели могут заказать интерьер 400XT и 400XTi по своему вкусу. Nextant также предлагает двухгодичную полную гарантию», - комментирует г-н МакГью.

Также перед началом работы выставки, Nextant Aerospace сообщила и о назначении компании Sygnus Aviation LLC эксклюзивным агентом по продажам в Венесуэле, Колумбии и странах Карибского бассейна.

В рамках выставки LABACE-2013 компания Eurocopter впервые представила в Бразилии свой новый вертолет EC130T2. Примечательно, что показанный на выставке вертолет стал первым, собранным в Бразилии на производственных мощностях компании Helibras.

После завершения выставки EC130T2 посетит в рамках демонстрационного тура ряд городов Бразилии, где специалисты компании покажут вертолет потенциальным клиентам. По окончании тура вертолет будет передан первому заказчику – частному клиенту в Белу-Оризонти (ожидается, что это произойдет до конца года, после установки на вертолет дополнительного оборудования по желанию заказчика).

Несмотря на недавно проведенный ребрендинг материнской компании EADS, Helibras сохранит свой собственный бренд. Сейчас компания обслуживает четыре основных сегмента вертолетного рынка страны: корпоративные вертолеты, военные вертолеты, вертолеты для различных миссий и отдельно вертолеты для оффшорных операций.

Eurocopter работает в Бразилии уже более 30 лет через свою дочернюю компанию Helibras, расположенную в муниципалитете Итауба штата Мату-Гроссу. В компании работают 270 человек. За 30 лет Helibras поставила более 500 вертолетов, став лидером на бразильском рынке.



Надежда есть

Ученые ЦАГИ провели комплекс испытаний небольшого перспективного реактивного административного самолета с повышенным уровнем комфорта. Максимальный взлетный вес самолета составляет около 6000 кг, дальность полета достигает 3200 км при 6 пассажирах и 4200 км при 3 пассажирах. Исследования проходили в двух аэродинамических трубах ЦАГИ. В дозвуковой АДТ Т-102 ученые изучили продольные и боковые характеристики самолета, в трансзвуковой АДТ Т-128 были проведены испытания модели при крейсерских скоростях и при больших числах Рейнольдса на малых скоростях.

Отличительной особенностью небольшого перспективного реактивного административного самолета с повышенным уровнем комфорта является фюзеляж каплевидной формы. На воздушном судне установлено прямое крыло, которое по сложившимся в аэродинамическом сообществе убеждениям не может достичь числа Маха больше, чем $M=0,7-0,72$. Однако расчеты показали, а эксперимент успешно подтвердил, что новый самолет сможет развивать скорость

до $M=0,77$ при полетах на максимальную дальность и до $M=0,8$ при так называемой максимальной крейсерской скорости.

«Сегодня возможности дозвуковой аэродинамики крыла с точки зрения профилировки практически исчерпались. Дальнейшие резервы существуют в использовании благоприятной аэродинамической интерференции между элементами летательного аппарата. Наиболее известный пример такой интерференции - это знаменитое правило площадей для околозвуковых самолетов. Нечто похожее было использовано и при проектировании нашего самолета. Мы получили патент на эту компоновку. Сегодня концепция разработана, успешно подтверждена и внушает оптимизм. Надеемся, что этот проект продолжится, и одно из российских конструкторских бюро возьмется за создание этого самолета», — пояснил руководитель исследований, начальник отдела отделения аэродинамики самолетов и ракет, к.т.н. Иван Чернышев.



Любой бизнес-джет в паре касаний



Upcast JetBook



Перейдите прямо на страничку приложения, воспользовавшись камерой вашего iPad и размещенным слева QR-кодом. Или наберите Upcast JetBook в App Store.



Jet Edge получает первый G280

Базирующийся в аэропорту Лос-Анжелеса (Van Nuys Airport) бизнес-оператор Jet Edge International приступил к коммерческой эксплуатации очередного самолета компании Gulfstream. 13 августа 2013 года компания получила 9-местный G280. На борту самолета установлена современная развлекательная система Airshow, а также Blu-ray плеер, спутниковый телефон и внутренний Wi-Fi. Салон самолета поделен на две зоны с гостиной, кухней и туалетом.

Новый G280 (бортовой номер N209FS) стал 21 бизнес-джетом в парке компании, состоящим исключительно из самолетов Gulfstream (GV, G450, GIVSP, GIV, GIII, G300, G280 и G200). В течение ближайших шести месяцев компания получит еще восемь самолетов, включая G650, G550, GV, G280, G200, и три GIVSP. Два новых бизнес-джета компания получит в августе текущего года (G280). Получение флагмана G650 намечено на начало 2014 года.

Как отмечают эксперты рынка, сейчас Jet Edge International является одним из самых динамично развивающихся перевозчиков на западном побережье. Компания, которая начала свой бизнес с предоставления брокерских услуг, за последний год сделала рывок в сторону расширения предоставляемых клиентам услуг. Теперь, помимо выполнения бизнес-чартеров, Jet Edge International – активный игрок на рынке купли-продажи воздушных судов и менеджмента авиационных услуг. В 2011 году Jet Edge International в Van Nuys Airport открыла собственный терминал по обслуживанию пассажиров, а также и специализированную авиашколу для подготовки экипажей. Основными клиентами перевозчика являются бизнесмены, активно использующие бизнес-авиацию для перелетов на дальние расстояния внутри Соединенных Штатов.

Tyrolean Jet Service увеличивает парк ACJ

Австрийский оператор бизнес-авиации Tyrolean Jet Service 9 августа 2013 года приступил к эксплуатации своего третьего самолета семейства ACJ. Самолет ACJ319 (2008 года выпуска, бортовой номер OE-LIP) был приобретен на вторичном рынке и ранее эксплуатировался немецким оператором DC Aviation (бортовой номер D-AHAD).

Перед передачей бизнес-джета в Tyrolean Jet Service, специалисты Jet Aviation в Базеле провели небольшой косметический ремонт салона, однако в целом интерьер остался «классическим» – 19-местная пассажирская каюта (при использовании всех посадочных мест размещается 28 пассажиров), разбитая на три салона (гостиная, спальная комната/офис, а также ванная комната).

Таким образом, в настоящее время в распоряжении компании два самолета ACJ319 и один ACJ318. Как отмечают в компании, это не последние самолеты, которые Tyrolean Jet Service планирует ввести в экс-

плуатацию в этом году. По крайней мере, до декабря 2013 года Tyrolean Jet Service планирует получить еще один ACJ319 и Gulfstream G550.

По словам исполнительного директора компании Мартина Ленера, добавление в парк новых самолетов позволит Tyrolean Jet Services добиться оптимизации в перевозках, что позволит компании развиваться на совершенно разных по структуре рынках, даже в наши экономически нестабильные времена. Кроме этого, как отметил г-н Ленер, для новых клиентов не на последнем месте стоит престиж в сочетании с возможностями. «Самолеты семейства ACJ и Gulfstream идеально соответствуют нашему статусу – надежному VVIP-перевозчику, работающему на рынке уже более 30 лет. А заказы, которые Tyrolean Jet Services получает в большом количестве из стран постсоветского пространства, являются основной причиной инвестиций именно в самолетный парк. С этими рынками мы связываем в будущем определенные надежды», - добавляет Мартин Ленер.



Pilatus поставил 1200-й самолет PC-12

7 августа 2013 года американский долегой оператор PlaneSense получил юбилейный самолет Pilatus PC 12, который стал 49-м в парке компании с момента ее основания в 1995 году. На торжественной церемонии передачи самолета присутствовали руководители PlaneSense и генеральный директор Pilatus Business Aircraft Томас Босшард (Thomas Bosshard), который отметил, что универсальность PC-12NG позволяет этому самолету выполнять множество задач по всему миру, в качестве делового, местного, грузового и санитарного самолета. К настоящему моменту авиапарк PC-12 налетал в общей сложности 5 млн. часов, в том числе тысячи часов в самых суровых условиях в мире.



«У Pilatus сейчас достаточно заказов на PC-12, чтобы выпускать более 140 самолетов в год. Но компания намеренно ограничивает темпы производства, с тем, чтобы не сбивать цены излишним предложением. Две трети этих самолетов предназначены для североамериканского рынка. Все PC-12 поставляются покупателям через региональных дистрибьюторов, которые по контракту обязаны предоставлять операторам услуги технического обслуживания. PC-12 производится уже 18 лет, и примерно каждые два года Pilatus вносит существенные усовершенствования в конструкцию самолета», - отметил г-н Босшард.

Phenom 100 получил апгрейд

Спустя пять лет после ввода в строй, Embraer Executive Jets делает первое крупное обновление своего самого маленького самолета – Phenom 100. На 10-й ежегодной латиноамериканской выставке деловой авиации LABACE-2013 производитель представил новые функции этого бизнес-джета начального уровня, в которые вошли многофункциональный интерцептор (он же воздушный тормоз), а также 11 новых коллекций интерьера и новых опций (мини-бар, места для размещения небольших вещей и премиум кресла).

По словам президента Embraer Executive Jets Эрнеста Эдвардса, новые изменения отражают то, как компания прислушивается к клиентам и реагирует на пожелания. «Phenom 100 и так уже самый быстрый и просторный в классе самолетов начального уровня. Эти изменения делают его более эффективным и роскошным, что удовлетворит все более взыскательные потребности владельцев-операторов, корпоративных летных отделов и ведущих долеговых операторов, которые приняли этот самолет очень хорошо», - добавил он.

Многофункциональный интерцептор может выполнять две функции – работать в качестве гасителя подъемной силы и воздушного тормоза. Он не только увеличивает сопротивление и снижает подъемную силу, но может быть использован для уменьшения горизонтальной скорости и увеличения скорости снижения при заходе на посадку. Ранее такая система была доступна только на более крупном Phenom 300.

В 2010 году компания столкнулась с серией инцидентов на Phenom 100 при пробеге, два из которых завершились за пределами ВПП. Тогда причиной были признаны действия экипажа и особенности



работы цифровой тормозной системы. Но исследование, проведенное среди операторов Phenom 100, показало, что гаситель подъемной силы они считают менее важным на этом этапе, чем воздушный тормоз. Поэтому компания решила совместить две функции в одном устройстве. Новая система будет устанавливаться на самолеты в стандартной комплектации, и в 2013 году это не повлечет увеличение стоимости, а на 2014 год компания пока не объявляла цены.

11 новых коллекций интерьера салона добавляют комфорт и возможность выбора цвета и материалов, таких как шпон. Опциональные премиум-кресла имеют дополнительные степени свободы и могут перемещаться вбок и вперед, а также вращаться. Они могут быть установлены в клубном отсеке (три из четырех).

Embraer также включил в обновление салона возможность установки мини-бара вместо стандартного шкафа напротив входной двери. Еще компания предлагает дополнительные места для хранения мелочей в кормовой части самолета.

Comlux - в программе OnPointSM

Производитель авиационных двигателей General Electric сообщает о назначении компании Comlux America, входящей в Comlux Group, в качестве авторизованного сервисного центра по обслуживанию двигателя модели CF34-3 ASC (устанавливаются на самолетах Bombardier семейства Challenger). Согласно подписанному контракту, Comlux America будет выполнять все виды обслуживания двигателя, включая плановый технический осмотр, гарантийное обслуживание, чистку, ремонт, монтаж и демонтаж двигателя, а также замену его частей и деталей. Кроме этого в контракте прописано и обслуживание по программе OnPointSM.

Программа OnPointSM компании GE предусматривает техническое обслуживание двигателей GE CF34, установленных на самолетах Challenger, а также обслуживание в будущем бизнес-джетов Global 7000 и Global 8000. Решения GE OnPointSM – это гибкие, долгосрочные обязательства, предназначенные для удовлетворения уникальных запросов клиентов по обслуживанию двигателей. Имея поддержку GE, эти решения помогают снизить затраты клиента и увеличить использование их активов. Услуги OnPointSM включают техническое обслуживание и ремонт, обслуживание «под крылом», новые и б/у работоспособные детали, ремонт компонентов, обновление технологии, лизинговое обслуживание двигателей и диагностику.

Comlux America - один из крупнейших центров комплектации в мире. Под одной крышей в центре расположились дизайн-студия, специализированные магазины, где клиент сможет выбрать для своего лайнера необходимые материалы, офисные помещения и, конечно же, производственные мощности, включая несколько ангаров для обслуживания самолетов, включая широкофюзеляжные.

Jet Asia мельчает

Один из самых крупных частных бизнес-операторов Макао (автономия КНР) Jet Asia, принадлежащий Стенли Хо (владелец холдинга Sun's Sociedade de Turismo e Diversões de Macau (STDM)), объявил о реструктуризации собственного авиационного парка, существенно его сократив. По данным Signature Events, на данный шаг компанию побудило значительное снижение спроса на услуги Jet Asia. Речь идет о продаже четырех самолетов Hawker 900XP, которые компания выставила на продажу в США, причем сделки по ним уже практически завершены.

После продажи четырех самолетов у оператора в собственности остаются еще шесть бизнес-джетов (Bombardier Global Express, Bombardier Challenger 601, Bombardier 605, Hawker 900XP и Hawker 750). По мнению топ-менеджмента Jet Asia, этого количества самолетов вполне хватит, чтобы обеспечить существующий спрос на рейсы.

Jet Asia была основана в 1995 году, и после либерализации закона об игорном бизнесе на острове компания стала одним из ведущих игроков на рынке. Оператор специализировался именно на чартерных рейсах для клиентов STDM, сфера деятельности которой туризм и развлечения. Однако со временем на острове появились реальные конкуренты в виде бизнес-операторов Macau Jet International, Fortuna Jet и Macau Legend Development, хоть и с небольшим парком, но с большими амбициями, что сыграло свою ключе-

вую роль в перераспределении трафика на острове. Любопытно, но в настоящее время он продолжает расти, хотя и не такими темпами, как несколько лет назад.

Но даже после реорганизации, вследствие которой компания сможет существенно сократить накладные расходы, связанные с содержанием летного состава, техническим обслуживанием самолетов, страхованием и прочими выплатами, скептики говорят, что Jet Asia не сможет вернуть прочные позиции без пересмотра ключевых составляющих бизнеса, а именно ценовой политики. Сейчас, когда у оператора остались «серьезные» самолеты, менеджмент планирует рассмотреть вопрос ценообразования на свои услуги.

Несмотря на то, что 90% рейсов Jet Asia выполняет по региону, стоимость перелета все равно достаточно высока и варьируется от \$ 20 тыс. за перелет на Тайвань, Вьетнам, Камбоджу и до \$120 тыс. за рейс в Индию. И это значительно выше, чем у конкурентов.



ExecuJet распродает активы

Американская компания Jetcraft Corporation, специализирующаяся на продажах бизнес-джетов, в конце минувшей недели сообщила о приобретении 100% акций ExecuJet Aircraft Trading, входящей в группу компаний ExecuJet Aviation Group. В течение шести месяцев компании урегулируют все юридические вопросы, и Jetcraft Corporation станет одним из ключевых игроков в этом сегменте, имея представительства в Далласе, Лондоне, Париже, Женеве и Йоханнесбурге.

Комментируя сделку, представители Jetcraft Corporation подчеркнули, что принятию окончательного решения по сделке предшествовало детальное изучение всех тенденций на вторичном рынке бизнес-джетов, и после глубокого анализа ситуации компания определилась с приобретением ExecuJet Aircraft Trading.

«Детально изучив основные статистические исследования, проводимые на рынке специализированными консалтинговыми агентствами, мы уверены, что восстановление рынка уже началось. Это подкреплено и нашими собственными продажами. Например, с начала текущего года Jetcraft Corporation удалось реализовать более двух десятков бизнес-джетов различных классов, включая самолеты BVJ и ACJ. А если посмотреть на несколько лет вперед, то, например, согласно исследованиям Honeywell Aerospace до 2022 года на рынок будет поставлено новых бизнес-джетов на сумму \$250 млрд., что в свою очередь существенно наполнит вторичный рынок весьма «привлекательными» самолетами», - комментируют в Jetcraft Corporation. В свою очередь в ExecuJet Aviation Group весьма скупы на комментарии, говоря лишь о том, что теперь полностью сфокусируются на своем основном бизнесе – чартерных перевозках, FBO и ТОиР.



На момент подписания договора, портфолио ExecuJet Aircraft Trading состояло из 16 самолетов, начиная от небольших Hawker и Learjet и заканчивая «серьезными» бизнес-джетами Bombardier Global. Все самолеты автоматически «перешли» в Jetcraft Corporation, который теперь имеет текущий портфель более чем из 60 бизнес-джетов и вертолетов.

Jetcraft Corporation работает на рынке более 50-ти лет, предлагая услуги купли-продажи воздушных судов, финансовое и юридическое сопровождение сделок. Как рассказали в компании, Jetcraft Corporation применяет упреждающий подход к сделкам с авиационной техникой, постоянно добываясь максимальной ценности, полностью посвящая себя нуждам клиентов как центральной точке при-

ложения сил. Чтобы процесс организации и заключения сделки проходил органично и ровно, Jetcraft Corporation применяет опробованную на практике, оптимизированную последовательность услуг, включающих четыре этапа: консультации, выстраивание сделки, подготовка контракта, заключение сделки.

«Услуги Jetcraft Corporation включают также заказные авиационные решения, такие как гарантийная программа Jetcraft-ed, в рамках которой мы обеспечиваем соответствие приобретаемого летательного аппарата точным стандартам качества, технического обслуживания, технического состояния и эффективности, установленным компанией Jetcraft. Наше работающее в сфере авионики дочернее предприятие Jetcraft Avionics предлагает совершенно новые решения в области модернизации и оборудования самолетов системами видения EFVS, гарантирующими Вам наилучшую из всех возможных на сегодня ситуационную осведомленность о летной обстановке в реальном времени», - комментируют в Jetcraft Corporation.

Также у компании Jetcraft Corporation есть собственный ангар площадью 10000 квадратных футов и FBO при штаб-квартире в Международном Аэропорту Райли-Дарем (RDU). Объекты обеспечивают приватное и безопасное хранение и летную эксплуатацию парка имеющихся в наличии воздушных судов Jetcraft Corporation и тех клиентов, кому нужны особые условия обращения с их самолетами. С учетом того, что большая часть рынка США территориально сосредоточена в пределах менее чем 3 часов полета от штаб-квартиры, компания предлагает проводить все встречи или переговоры именно здесь.

Помимо США, свои офисы компания имеет в Гонконге, Дубае, Москве, Цюрихе и Базеле.

Бразильский флот посчитан

В преддверии выставки LABACE 2013 бразильская ассоциация авиации общего назначения выпустила ежегодный справочник о состоянии отрасли в стране. В соответствии с ним, в 2012 году в Бразилии в общей сложности насчитывалось 13 965 самолетов, что почти на 900 единиц больше, чем в 2011 году.

К авиации общего назначения за прошедшее время добавились шесть трехдвигательных самолетов, 95 двухдвигательных, 119 одномоторных и 56 двухмоторных вертолетов. Последнее издание справочника также включает в себя более широкий спектр данных о бразильском парке деловых самолетов. Общая стоимость таких воздушных судов на местном рынке оценивается в \$ 13,6 млрд. в 2012 году, что на 16% больше, чем в 2011 году.

Всего в стране 16 трехдвигательных самолетов бизнес-авиации, что составляет 0,11% от общей численности флота, но 4% по стоимости. В общей сложности 35% от стоимости бразильского флота приходится



на двухдвигательные самолеты, еще 23% – на двухдвигательные вертолеты и 13% – двухдвигательные турбовинтовые самолеты. А 8008 одномоторных поршневых самолетов заняли в 2012 году 57% процентов от общего флота, но только 7% от совокупной стоимости.

АВАГ начал издавать этот справочник, чтобы сделать информацию о размерах авиапарка страны более доступной для политиков. Властям Бразилии приходится иметь дело с ситуацией, в которой рост коммерческих авиакомпаний оказывает давление на ограниченную авиационную инфраструктуру страны, и это, в свою очередь, негативно отражается на авиации общего назначения.

В ежегодном справочнике использовались самые последние данные трех государственных учреждений,

которые имеют данные по авиации общего назначения и трафику в крупнейших аэропортах страны. Например, в 2012 году учебные полеты увеличились на 63% и превысили трафик воздушных такси. Таким образом, эта категория полетов стала второй по величине группой авиации общего назначения с 25% от общего объема трафика. Еще одним сюрпризом является то, что в 2012 году вертолеты были наиболее часто используемым типом воздушных судов и заняли долю в 35% от общего количество полетов АОН.

Среди областей Бразилии наибольшую динамику в 2012 году показал Центрально-Западный регион, трафик в котором вырос на 8%. В этом регионе также сосредоточено 44% от общего флота, который базируется в основном в штатах Сан-Паулу, Минас-Жерайс и Мату-Гросу.



Июль порадовал Air Charter Service

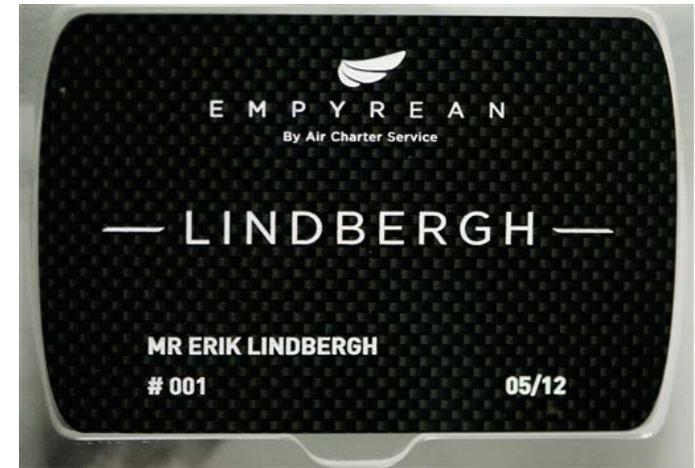
Компания Air Charter Service сообщает о рекордном количестве заказов, которое поступило в ее чартерное подразделение в июле 2013 года. По словам Руана Кортни, директора группы частных самолетов, в июле компания организовала более 800 рейсов, и это означает, что в течение целого месяца рейс бизнес-авиации от ACS осуществлялся каждые 55 минут. «Летний период – традиционно горячее время для подразделения частных самолетов, так как к нашим постоянным корпоративным клиентам добавляются полеты для отдыха и путешествий», – отмечает он.

Также г-н Кортни отметил: «Мы видим небольшой сдвиг в поведенческом поведении наших клиентов – многие заказывают небольшие самолеты, но более регулярно. Мы также завоевываем новых клиентов, которые уходят от долевой собственности и тради-

ционных почасовых карточных программ. Некоторые из них предпочитают специальные чартеры, в то время как другие переключаются на наши карты. Люди хотят лучшей гибкости и стоимости при фрахтовании, и мы чувствуем, что карточная программа Lindbergh Card (Линдберг Кард) предлагает именно это».

Примечательно, что этот исключительный месяц стал таковым не только в одном подразделении ACS – количество чартеров показывает устойчивый рост по всей группе. Руан Кортни делает вывод, что Европа по-прежнему сильна, но компания особенно рада результатам североамериканского, азиатского и африканского офисов.

Компания Air Charter Service является одним из мировых лидеров в сфере чартерных пассажирских и



грузовых авиаперевозок. Air Charter Service основана в 1990 г. Офисы компании Air Charter Service открыты по всему миру: в Москве, Нью-Йорке, Дубай, Лондоне (головной офис), Гонконге, Йоханнесбурге, Бильбао, Мадриде, Майами, Токио и Париже. Идеальное расположение офисов позволяет организовывать внутренние и международные авиаперевозки в кратчайшие сроки и с максимальным комфортом.

По итогам 2012 финансового года Air Charter Service увеличила количество рейсов на 15% по сравнению с 2011 годом (период с сентября 2011 по август 2012). В основе успеха компании, как считают эксперты, лежит грамотная и эффективная методика работы с клиентами, а также постоянное расширение рынков присутствия и открытие региональных офисов, целью работы которых стало повышение уровня работы с уже существующими клиентами, качественное обслуживание их международных чартерных рейсов и, конечно, развитие компании в других странах мира. В России компания работает на протяжении последних семнадцати лет, имея собственные представительства в Москве и Санкт-Петербурге.

Преодоление сложностей

Стремительно развивающиеся экономики стран Азии и Ближнего Востока внесли существенный вклад в развитие мировой авиационной отрасли в последние годы. С ростом мирового парка воздушных судов увеличивался спрос на квалифицированные кадры. Однако развивающиеся рынки оказались не в состоянии оперативно удовлетворить локальный спрос на опытных пилотов и технический персонал, и были вынуждены нанимать необходимых специалистов из-за рубежа. Сегодня, по оценкам экспертов, ситуация с квалификацией местных ТОиР специалистов, наконец, начинает меняться в положительную сторону.

По оценкам американской консалтинговой компании TeamSAI, мировой рынок ТОиР начинает восстанавливаться после затяжной стагнации и в ближайшие 10 лет вырастет с 56,2 до 76 миллиардов долларов США. Ожидается, что основным драйвером роста будет азиатский рынок, который к 2023 году станет самым крупным в сфере ТОиР. Тем не менее, то, что выглядит многообещающе для авиационной индустрии в целом, сопряжено с определенными трудностями на локальных рынках - рост рынка ТОиР услуг должен сопровождаться соответствующим увеличением количества квалифицированных специалистов.

«Рост рынков коммерческой и деловой авиации в странах с развивающейся экономикой провоцирует увеличение спроса на ТОиР услуги – новые самолеты нужно где-то обслуживать. Поэтому вопрос развития достаточных мощностей по техническому обслуживанию судов встал особенно остро в Азии, - говорит глава FL Technics Training, Кястутис Волунгявичус. - Конечно, когда дело касается ТОиР услуг, особенно в части ремонта двигателей, всегда есть

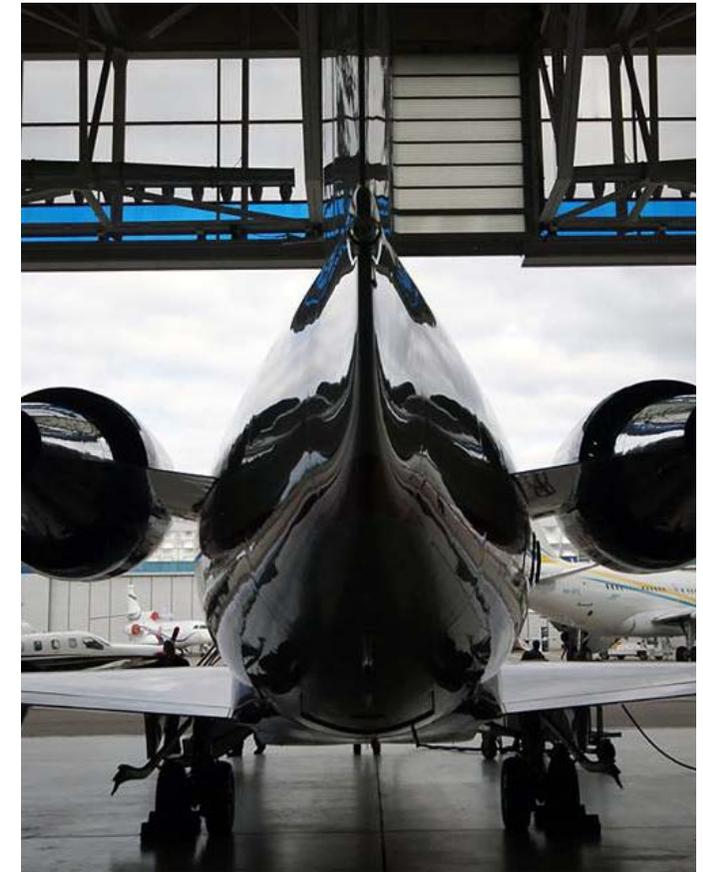
возможность привлечения аутсорсинговых компаний, но, безусловно, экономически эффективнее выполнять как можно больше работ в своей стране».

Увеличение мощностей в сфере ТОиР воздушных судов – дело не одного дня. Это требует значительных инвестиций в инфраструктуру и технологии, а также в создание необходимых учебных заведений для подготовки технических специалистов. По оценкам Boeing, к 2023 году в мире потребуется около 601 000 новых специалистов ТОиР. Для развивающихся рынков это тревожный сигнал, так как продолжать нанимать уже существующих профессионалов из других регионов станет сложнее.

«Развивающиеся страны уже начали предпринимать необходимые меры для удовлетворения растущего спроса на ТОиР услуги, создавая совместные ремонтные предприятия с гигантами мировой индустрии. Однако новые центры ТОиР мирового класса провоцируют еще более высокий спрос на инженерный талант. По оценкам экспертов, практически половина (около 40%) новых специалистов будет необходима в Азиатско-Тихоокеанском регионе, и около 53 тысяч – на Ближнем Востоке. Поэтому в интересах самих инвесторов развивать и учебную базу для подготовки необходимого числа сертифицированных кадров для работы на новых объектах», - объясняет Кястутис Волунгявичус.

Под эгидой мировых провайдеров ТОиР в регионах с развивающейся экономикой уже открываются сертифицированные EASA учебные учреждения, и ландшафт мирового рынка ТОиР постепенно меняется. Это, в первую очередь, сказывается на улучшении ситуации с безопасностью воздушного движения. Авиакомпании Филиппин уже вычеркнуты из

«черного списка» ЕС; так же отмечается прогресс в Ливии и некоторых других африканских странах. Более того, судя по данным TeamSAI, зарплаты технических специалистов на развивающихся рынках стабильно растут и в следующие 10 лет должны достичь уровня развитых стран. Это свидетельствует о повышении конкурентоспособности и качества предоставляемых услуг в регионах с развивающейся экономикой.



Росавиация разъяснила, что такое АОН

Росавиация просит граждан, которые пользуются или хотят воспользоваться услугами частных владельцев и пилотов воздушных судов авиации общего назначения, информировать ведомство о замеченных нарушениях.

С 2006 года, когда начался интенсивный рост полетов воздушных судов частных владельцев, в авиационных происшествиях с воздушными судами авиации общего назначения погиб 51 пассажир, травмы различной степени тяжести получили 23 пассажира. При этом граждане, решившие воспользоваться услугами владельцев или пилотов (их посредников) таких воздушных судов, не знали всех юридических рисков и последствий, с которыми они в итоге могли столкнуться.

Ведомство обращает внимание на то, что правовые основы использования воздушного пространства Российской Федерации и деятельности в области авиации устанавливаются Воздушным кодексом Российской Федерации.

Статья 21 Воздушного кодекса Российской Федерации устанавливает, что авиация, используемая в целях обеспечения потребностей граждан и экономики, относится к гражданской авиации.

При этом гражданская авиация, не используемая для осуществления коммерческих воздушных перевозок и выполнения авиационных работ, относится к авиации общего назначения (далее – АОН).

То есть владельцы воздушных судов АОН не имеют права оказывать любые платные услуги по перевозке пассажиров, например, при их доставке к месту работы, отдыха, а также при выполнении демонстрационных или увеселительных полетов.



Если пилот или владелец (их посредник) такого самолета, вертолета, аэростата или любого другого воздушного судна предлагает подобную платную услугу, он грубо и сознательно нарушает требования Воздушного кодекса Российской Федерации.

Если все-таки решили воспользоваться воздушным судном АОН, необходимо помнить, что в соответствии с частью 2 статьи 100 Воздушного кодекса Российской Федерации, пассажиром воздушного судна является физическое лицо, заключившее договор воздушной перевозки пассажира (например, приобретение билета), либо физическое лицо, в целях перевозки которого заключен договор фрахтования воздушного судна (воздушный чартер). При этом сам владелец или пилот (их посредник) воздушного судна АОН не будет являться Вашим перевозчиком, так как для выполнения обязанностей перевозчика у него нет, и не может быть лицензии на этот вид деятельности, как это предусмотрено частью 1 статьи 100 Воздушного кодекса Российской Федерации. Более того, на владельца воздушного судна АОН не распространяются требования статьи 133 Воздушного кодекса Российской Федерации, устанавливающей обязательное страхование гражданской ответствен-

ности перевозчика перед пассажиром воздушного судна.

Вследствие этого, при наступлении неблагоприятных последствий (например, авиационного происшествия или инцидента) на такой полет не будут распространяться требования Статьи 117 Воздушного кодекса Российской Федерации, определяющей ответственность перевозчика за причинение вреда жизни или здоровью пассажира воздушного судна. Федеральное агентство воздушного транспорта просит не пренебрегать безопасностью и не пользоваться незаконными платными услугами владельцев и пилотов воздушных судов АОН.

Вступая на борт воздушного судна АОН:

- учитывайте приведенные выше положения Воздушного кодекса Российской Федерации;
- требуйте от пилота предъявить Вам свидетельство пилота, свидетельство о государственной регистрации гражданского воздушного судна и сертификат летной годности воздушного судна, выданные исключительно Федеральным агентством воздушного транспорта; убедитесь в том, что срок действия свидетельства пилота и сертификата летной годности не истек;
- отказывайтесь от полета при малейших сомнениях в безопасности предстоящего полета.

Росавиация просит информировать о замеченных нарушениях, допускаемых владельцами и пилотами воздушных судов АОН. Для обеспечения возможности выявить нарушителя и инициировать разбирательство с привлечением органов прокуратуры и Ространснадзора чиновникам понадобится бортовой номер воздушного судна (состоит из букв «РА», 4-5 цифр и букв G или A, которые наносятся на видном месте – борт фюзеляжа или крыло).

Panaviatic представит на Jet Expo свой новый проект

Крупнейший эстонский оператор бизнес-авиации Panaviatic в очередной раз примет участие в московской выставке Jet Expo-2013. Как рассказал BizavNews Президент Panaviatic Алексей Кулаковский, в этом году Jet Expo станет идеальной площадкой для презентации одного из самых крупных инфраструктурных авиационных проектов в современной истории Эстонии. Речь идет о строительстве специализированного ангарного комплекса для самолетов бизнес-авиации, оператором которого и станет Panaviatic.

«Уже в начале сентября мы зложим символический первый камень в новый комплекс и, как ожидается уже в апреле 2014 года, сможем принять первых клиентов. Согласно проектной документации, новый комплекс будет состоять из пяти ангаров различного размера, где смогут разместиться до 10 бизнес-джетов среднего размера и один тяжелый лайнер типа ACJ/BBJ, либо большее количество самолетов, но меньшего размера. Общая площадь комплекса составит около 5200 кв.м. Предполагаемый объем инвестиций – около 5 млн. евро (всего же в 2013 году аэропорт планирует инвестировать 13,8 миллиона евро на развитие инфраструктуры)», - комментирует г-н Кулаковский.

Предполагается, что новый комплекс будет, прежде всего, ориентирован на российских клиентов, и в борьбе между прибалтийскими аэропортами таллиннский – имеет все шансы стать ключевым. В Panaviatic ценовая политика – ключевой момент бизнес-стратегии, и на Jet Expo компания планирует подготовить специальные предложения для стартовых клиентов. Сейчас же аэропорт Таллинна наиболее привлекателен для полетов бизнес-авиации. Отсутствие слотирования и самые низкие аэропортовые сборы среди прибалтийских аэропортов,



вкуче с новым специализированным комплексом для бизнес-джетов, дают аэропорту определенную фору в будущем. В компании надеются, что с вводом в эксплуатацию нового объекта смогут не только увеличить количество предоставляемых услуг, но и существенно поднять собственный имидж. В рамках работы Jet Expo компания проведет ряд переговоров с потенциальными клиентами и поделится своими среднесрочными и долгосрочными перспективами развития.

По мнению г-на Кулаковского, с открытием нового комплекса компания может получить хорошие позиции в привлечении новых клиентов, прежде всего, из Санкт-Петербурга и Москвы. Также новый объект позволит российским клиентам, уже имеющим во владении воздушные суда, зарегистрированные в европейских регистрах, по новому взглянуть на данный регион, поскольку его близость, а также спектр услуг и сервисов и уровень финансовых затрат на управление и обслуживание самолетов не сравним с европейскими. «В свою очередь, мы не стремимся увеличивать объем наших услуг, а делаем все для

того, чтобы их качество отвечало высоким требованиям как официальных учреждений, так и клиентов», - резюмирует г-н Кулаковский.

Panaviatic Ltd (основана в 2008 г.) – это частная авиакомпания, оперирующая частными самолетами, имеющая Сертификат оператора воздушных судов, одобренный ЕСАА (Эстонским Департаментом Гражданской Авиации) и лицензию на осуществление воздушных перевозок, одобренную министерством экономики. В дополнение к постоянному контролю со стороны Эстонского Департамента Гражданской Авиации и в связи с тем, что некоторые самолеты Panaviatic находятся в лизинге у различных европейских банков, компания ежегодно проходит различные аудиты со стороны этих учреждений. В 2010 г. была основана дочерняя компания AS Panaviatic Maintenance. В 2012 г. компания AS Panaviatic Maintenance была одобрена и получила сертификат от Европейского агентства по авиационной безопасности (EASA) - Part 145.

На сегодняшний день у Panaviatic в управлении находятся шесть самолетов Bombardier, из которых один Learjet 31, четыре - Learjet 60 и один Learjet 60XR. Помимо выполнения чартерных рейсов компания активно работает и в других сегментах, включая управление воздушными судами, техническое обслуживание, наземное обслуживание, аудит и консультирование. В настоящий момент Panaviatic эксплуатирует на территории аэропорта Таллинна неотапливаемый ангар площадью 1600 кв.м, где компания хранит и обслуживает собственный флот. На сегодняшний день объем полетов бизнес-авиации в Эстонии составляет 150-160 рейсов в месяц, из которых примерно половина приходится на местных операторов. Такая ситуация наблюдается на протяжении крайних 3 лет.

Последний звонок

Уже менее чем через месяц московский аэропорт Внуково-3 примет у себя в гостях участников и посетителей очередной, восьмой по счету, выставки Jet Expo. Восемь лет – это достаточно большой срок, и по истории выставки можно смело проследить основные этапы развития отечественной бизнес-авиации. Но одно можно утверждать смело – Jet Expo стала важнейшим событием европейского рынка бизнес-перевозок, а предложенный участникам формат – эффективным механизмом для установления деловых контактов. О подготовке к предстоящему мероприятию читателям BizavWeek рассказывает руководитель проекта Jet Expo-2013 Константин Лобанов.

Тенденция последних лет ярко иллюстрирует позитивные тенденции развития бизнес-авиации в России, и специализированные выставки являются естественным импульсом для позитивного развития этого рынка. В этом году бремя организации и проведения Jet Expo взяла на себя группа компаний Внуковского аэропортового комплекса. С чем это связано, и какой формат будет предложен участникам выставки?

Действительно, в этом году руководством Jet Expo и группой компаний Внуково-3 было принято решение об организации выставки без привлечения сторонних управляющих компаний. Именно многолетний опыт работы Внуково-3 в сфере деловой авиации сыграл ключевую роль в выборе места подготовки проведения такого значимого и масштабного мероприятия. Но кроме этого мы преследуем и определенную цель, собрать на единой площадке ключевых игроков рынка, работающих в различных сегментах, и предоставить им возможность продуктивно поработать в течение трех дней в привычной



для них профессиональной обстановке. Поэтому мы существенно сократили различного рода мероприятия, не относящиеся напрямую к темам выставки. И как результат – ведущие компании в сфере деловой авиации, такие как Bombardier, Dassault Aviation, Gulfstream, AgustaWestland, Bell Helicopter, Beechcraft Corporation, Embraer, Eurocopter, а так же компании, обслуживающие деловую авиацию, подтвердили свое участие на выставке и предложили собственные форматы работы на Jet Expo. Еще раз наглядно иллюстрирует статус выставки и тот факт, что на нее приедут ведущие топ-менеджеры. Так, Gulfstream будет представлять Президент компании Ларри Флинн, а Embraer – Эрнест Эдвардс (Президент Embraer Executive Jets). Также на выставке мы ждем ведущих мировых аналитиков и представителей крупных консалтинговых агентств.

Стремление организаторов любой крупной отраслевой выставки – собрать максимальное количество ключевых игроков сегмента и организовать эффективную работу в формате B2B. В чем будет главное отличие нынешней выставки от предыдущих?

Большим преимуществом проведения Jet Expo является непосредственная близость выставочного павильона к статической экспозиции. Ведь это крайне удобно, когда есть возможность посетить стенд компании, решить все оперативные вопросы и провести переговоры. Jet Expo зарекомендовало себя как масштабное событие для отрасли бизнес-авиации России и стран СНГ. Ведь это уникальная возможность организовать встречу лидеров рынка деловой авиации.

По моему мнению, участие в Jet Expo – это, прежде всего, возможность выйти на новый, международный уровень деловых контактов. Хотя основные цели выставки формулируются шире – расширение контактов между российскими и зарубежными представителями бизнес-сообщества деловой авиации и предоставление западным партнерам возможности оценить благоприятный бизнес-климат в России, привлечение иностранных инвестиций и дальнейшее развитие в России всего комплекса инфраструктуры деловой авиации, продвижение на мировой рынок отечественных инноваций и привлечение в Россию современных западных технологий (инновационный обмен), содействие планам по кооперации авиационных производств, презентация продукции российских и зарубежных авиапроизводителей, а

продолжение ►

также всего перечня услуг компаний, работающих на международном рынке бизнес-авиации. И стоит отметить, что, как и год назад, выставка пройдет при поддержке Объединенной Национальной Ассоциации Деловой Авиации (ОНАДА), которая является официальным бизнес-партнером выставки. В этом году Ассоциация подключится к проведению выставки по аналогии с тем, как это происходит в Европе и Америке, к тому же опыт организации таких мероприятий у ОНАДА весьма богатый.

Расскажите подробнее об участниках выставки. Уже известно, какие новинки будут представлены в этом году?

Мы, как организаторы, планируем вывести выставку на качественно новый уровень. Потрачено много сил и ресурсов на то, чтобы мероприятие прошло с максимальным успехом как для участников, так и для посетителей выставки. Статическая экспозиция всегда являлась «сердцем» выставки, и в этом году ведущие мировые производители представят свои воздушные суда. Так, Gulfstream Aerospace впервые представят на российском рынке G650 и G280. Свои флагманы привезут и остальные производители –

мы ожидаем «полюбившийся» российским клиентам Global 6000, а также Challenger 300 и Challenger 605 от канадского авиапроизводителя Bombardier. Бразильский Embraer также будет представлен во всех сегментах, от легкого бизнес-джета Phenom 300 до флагмана Lineage 1000. Свой наиболее популярный джет семейства ACJ покажет и Airbus Corporate Jets. Ждем бизнес-джеты Dassault Falcon и Cessna Aircraft. И, впервые за историю московской выставки, свой самолет презентует Boeing Business Jets. Но наиболее запоминающимся для всех посетителей станет стенд Beechcraft Corporation, который будет располагаться внутри выставочного павильона вместе с самолетом King Air 350i. Посетителям понравится не только оригинальное решение по оформлению стенда, но и сам самолет, который в настоящее время по уровню комфорта является одним из самых лучших и популярных турбопропов в мире.

Помимо производителей на статической стоянке будут представлены и самолеты, принадлежащие как отечественным, так и зарубежным авиакомпаниям. В этом году достаточно серьезную экспозицию готовят и вертолетные производители Bell Helicopter, Eurocopter и AgustaWestland, которые презентуют свои воздушные суда в VIP-конфигурациях. Особо стоит отметить, что в этом году достаточно сильно будут представлены и аэропортовые комплексы. Свои новые проекты презентуют «Джет Порт СПб», FBO Riga, FL Technics Jets и Panaviatic. Ну и традиционно свои стенды представит ГК «Внуково-3», а также московский комплекс «АВКОМ-Д». Мы приглашаем всех посетить восьмую международную выставку деловой авиации Jet Expo, так как это уникальная возможность установить новые бизнес-контакты, обсудить перспективы развития отрасли, да и просто узнать больше об одной из самых быстрорастущих и перспективных отраслей российского рынка.

За месяц до начала Jet Expo 2013 как оцениваются перспективы наполнения выставки участниками и экспонатами на статической площадке?

Как я уже упомянул ранее, деловая авиация является одной из самых быстрорастущих и перспективных отраслей российского рынка, поэтому специализированная выставка Jet Expo не только повышает престиж Российской Федерации на мировой арене, но и открывает новые горизонты для зарубежных компаний на российском рынке. Соответственно, подобное событие не может не привлекать общественность ключевых игроков рынка. Уверен, что в этом году желающих посетить выставку будет еще больше, чем в предыдущие годы. Мы ведем активную работу с потенциальными участниками выставки. Сейчас у нас уже практически не осталось свободных площадей. По нашим прогнозам, нынешняя выставка и по количеству участников, и по количеству самолетов, представленных на статической площадке, будет самой крупной в истории Jet Expo. К тому же, мы очень рады видеть среди наших участников новые компании, которые, благодаря возможностям Jet Expo, смогут впервые заявить о себе на российском рынке.



С него началась бизнес-авиация

14 августа 2013 года компания Gulfstream Aerospace отмечала 55-летие первого полета Gulfstream I (GI). Этот двухмоторный турбовинтовой самолет был первым специально спроектированным и построенным воздушным судном для деловых поездок.

«GI заложил основу для современных бизнес-джетов Gulfstream, которые мы сегодня поставляем клиентам», - говорит Лэрри Флинн, президент компании Gulfstream. «GI, который был создан нашими предшественниками, Grumman Aircraft Engineering, опередил свое время во многих отношениях, в том числе по характеристикам, комфорту, универсальности и надежности. Более 50 этих самолетов сейчас находятся в эксплуатации, что свидетельствует о превосходной надежности этого самолета».

Программа Gulfstream компании Grumman формально стартовала в июне 1957 года. Первый из трех самолетов (N701G), предназначенных для



испытаний и сертификации, поднялся в воздух в Бетпейдже, Лонг-Айленд, 14 августа 1958 года. Но из-за отказа электросистемы самолет приземлился всего через три с половиной минуты после взлета. Месяцем позже Gulfstream публично дебютировал на выставке Национальной ассоциации деловой авиации в Филадельфии. Второй Gulfstream взлетел 11 ноября 1958 года, а третий - 17 февраля 1959 года. Сертификат FAA был получен 21 мая 1959 года, а месяцем позже первая серийная машина была передана заказчику.

«Grumman» поставляла «голые» Gulfstream I, прошедшие летные испытания в Бетпейдже. Затем, перед поставкой покупателю, самолеты перегонялись для установки авионики, отделки кабины и покраски в один из четырех центров комплектования

и дистрибуции: Atlantic Aviation в Вильмингтоне, Делавер; Pacific Airmotive Corporation (PacAero) в Лос-Анджелесе, Калифорния; Southwest Airmotive в Далласе, Техас, или Timmins Aviation в Монреале, Канада. Большая часть продаж новых Gulfstream приходилась на Северную Америку. В числе покупателей были компании 3M, Campbell Soups, Coca-Cola, Disney Corporation, IBM, Kodak, National Distillers, Procter & Gamble, Texaco и US Steel. На экспорт были поставлены самолеты для Fiat, греческого судовладельца Ставроса Ниархоса, ВВС Греции, правительства Нигерии и базирующейся в Великобритании авиационной службы корпорации Shell.



продолжение 

Самолет также использовался в пяти американских государственных ведомствах и всех родах войск вооруженных сил США. Несколько первых самолетов Gulfstream I позже были переоборудованы в региональные авиалайнеры.

Серийное производство Gulfstream I продолжалось с 1958 до августа 1969 года, когда 200-й и последний самолет (N750G) был поставлен компании International Telephone & Telegraph.

Сегодня более 20 GI эксплуатируются в США. Также эти самолеты стоят в реестре других стран, в том числе в Канаде, Мексике, Португалии и Южной Африке. Крупнейший в мире флот из девяти само-

летов находится под управлением компании Phoenix Air Group, базирующейся в Картерсвилл, Джорджия. «Большинство топ-менеджеров Phoenix Air Group согласились бы, что платформа GI была сложной, но важной частью роста и процветания нашей компании», - говорит Боб Трейси, вице-президент Phoenix Air Group. «Я всегда говорю людям, которые не могут поверить, что этим самолетам 50 лет, и они до сих пор летают: «Эти самолеты были построены людьми, которые собирали истребители 13-15 годами ранее. Они знали, что делали, и испытывали гордость за это. Они строили эти самолеты, используя весь свой опыт»».

GI вмещает 12 пассажиров и имеет максимальную

скорость 350 миль в час (563 км/ч) на высоте 25000 футов (7620 м), а дальность полета составляет до 2200 миль (3541 км). На нем установлены два турбовинтовых двигателя Rolls-Royce Dart 729 мощностью по 2105 л.с. Среди отличительных особенностей GI – большие, овальные окна, которые стали знаком Gulfstream, низкое расположение крыла и сечение фюзеляжа, которые сохранились в течение следующих четырех десятилетий на бизнес-джетах Gulfstream.

Также 14 августа 2013 года Gulfstream Aerospace отмечает 10-летие сертификации сверхдальнего бизнес-джета G550, который долгое время был флагманом компании.

