



Минувшая неделя вновь выдалась достаточно скучной, с минимальной порцией каких-либо значимых новостей. Европейский рынок вновь лихорадит. Консалтинговая компания WINGX Advance, анализируя ситуацию с активностью деловой авиации в прошлом месяце, констатирует, что немного замедляется нисходящий тренд с начала года, но все равно активность бизнес-джетов в Европе ниже прошлогодних уровней.

В России же продолжается «истерия» по поводу ситуации в авиационной отрасли, как это обычно бывает, после катастроф. Причем, что бросается в глаза, сразу начинается законодательная работа, состоящая из простейших, понятных большинству российского электората, запретительных мер (как, то запрет эксплуатации самолетов определенного типа и возраста или допуск иностранных пилотов за штурвалы российских самолетов). Системные же вопросы, требующие смелого и волевого подхода, опять остаются «за бортом». В нынешних законодательных порывах из всех предложенных инициатив, как наиболее конструктивную, можно рассматривать предложение Минпромторга об отмене налога на имущество в отношении самолетов. Также положительным моментом стоит считать то, что Росавиация озабочилась постановкой гражданских самолетов в российский реестр. Только пока это выглядит довольно топорно – уже приобретенные самолеты ведомство не разрешает эксплуатировать в России и настоятельно рекомендует перевести их в Росреестр. Отрадно, что авиационные чиновники понимают мотивы авиакомпаний, и может уже скоро начнется работа по приведению российского законодательства в соответствие с мировыми нормами поддержания летной годности. Только бы этот порыв не затух...



Challenger 605 разделит российский рынок

Те российские клиенты, которые не летают на бизнес-джетах меньшего размера, чем Challenger 605, не изменили своих предпочтений из-за мирового финансового кризиса

стр. 16



Иностранную технику надо регистрировать в РФ

Росавиация настаивает на необходимости регистрации воздушных судов, эксплуатирующихся российскими авиакомпаниями, в Росреестре - это даст возможность сформировать отечественную систему поддержания летной годности

стр. 18



Спад в сегменте чартеров тянет вниз отрасль

WINGX Advance: если по сравнению с прошлым месяцем (октябрем) число вылетов бизнес-джетов уменьшилось на 14%, то по сравнению с прошлогодним ноябрем спад составил всего 0,9%

стр. 19



EASA примет чужих операторов по-новому

Новые правила обеспечат единые, унифицированные принципы для всех операторов, выполняющих рейсы в 28 государств ЕС, в заморские территории ЕС и четыре государства ЕФТА – Исландию, Лихтенштейн, Норвегию и Швейцарию

стр. 20



КАЖЕТСЯ, МИР СТАЛ МЕНЬШЕ

Gulfstream G650

Внуково-3 не сбавляет темп

Компания VIPPORT подвела итоги работы аэропорта «Внуково-3» за три квартала 2013 года. Как сообщили BizavNews в компании, основные производственные показатели за девять месяцев 2013 года практически не изменились по сравнению с аналогичным периодом 2012 года, немного сократился лишь пассажиропоток. С января по сентябрь через «Внуково-3» было выполнено 14652 рейса и обслужено 100338 пассажиров (в 2012 году эти цифры составляли 14715 и 104226 соответственно). На долю иностранных авиакомпаний за девять месяцев текущего года пришлось 12268 выполненных рейсов, российские перевозчики выполнили 2384 рейса. Количество вылетов по международным направлениям составило 10442 рейса, а по внутренним – 4210 рейсов.

По итогам работы 2012 года через Внуково-3 было выполнено 19587 рейсов, из них российскими авиакомпаниями – 4370 рейсов и зарубежными – 15217. За этот период было обслужено 137874 пассажира (69915 по прилету и 67959 на вылет). По междуна-

родным направлениям было выполнено 9454 рейса, а внутренних – 10577 рейсов. Согласно опубликованным данным, Внуково-3 закончил год ростом на рекордные 16,7% (эти данные усредненные и содержат количество рейсов как на вылет, так и на прилет) по сравнению с 2011 годом.

Скорее всего, в этом году компания повторит свой прошлогодний показатель, ведь в октябре 2013 года через Внуково-3 было выполнено 1600 рейсов, а это значит, что работая оставшиеся два месяца этого года с прошлогодним темпом, VIPPORT вполне способен преодолеть в 2013 году планку в 20000 рейсов, принимая во внимание предстоящий новогодний «высокий» сезон.

В настоящее время в состав комплекса Внуково-3 входит терминал для обслуживания внутрироссийских рейсов площадью 480 кв.м, построенный в 2000 году, и терминал для международных рейсов площадью 7000 кв.м, открытый в ноябре 2006 года.



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

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

ИФК выходит на рынок бизнес-авиации

Как сообщает AINonline, российская лизинговая компания Ильюшин Финанс входит в рынок бизнес-авиации. Пока компания планирует сосредоточиться на некоторых авиалайнерах, которые присутствуют в ее лизинговом портфеле, но оснащенных VIP-интерьером.

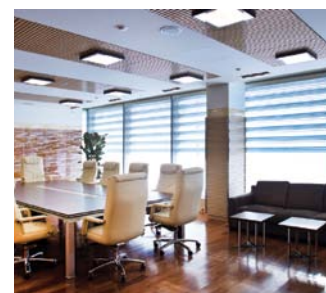
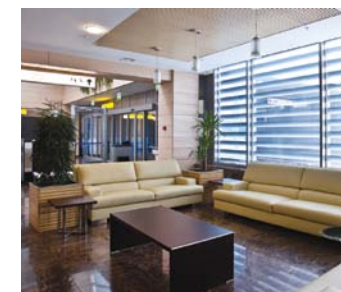
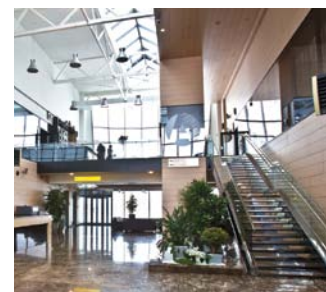
По большей части, самолеты, которые будут предложены в лизинг частным и корпоративным клиентам, будут российского производства, такие как Ту-204 и Ан-158. Но компания также будет работать и с заказа-

ми на новые самолеты типа SSJ -100 и MC -21.

Представитель ИФК Андрей Липовецкий сообщил AIN, что этот шаг на рынок бизнес-авиации соответствует стратегии обеспечения всеобъемлющих, а иногда нестандартных, решений для клиентов. Как подтверждение этого тезиса, г-н Липовецкий сообщил о недавнем соглашении с Новикомбанком по финансированию нового российского вертолета, который будет добавлен в лизинговый портфель компании.



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

VICTOR и «DEXTER» подписали договор о партнерстве

VICTOR, первая в мире торговая площадка для совместного бронирования перелетов на частных самолетах, сообщает о подписании договора о партнерстве с «DEXTER», первым российским авиатакси. Договор о партнерстве - первый договор компании с надежным российским оператором турбовинтовых самолетов, сфокусированный на развитии частной авиации в России.

Теперь международные члены клуба VICTOR смогут путешествовать из России на десяти турбовинтовых самолетах «Pilatus» (PC-12) компании «DEXTER», а клиенты «DEXTER» смогут воспользоваться преимуществами работы с продвинутым и простым в использовании сервисом для бронирования путешествий на частных самолетах по всему миру.

«Мы очень гордимся тем, что подписали наш первый договор с «DEXTER», уважаемым российским оператором турбовинтовых самолетов. Это является важным шагом по нашему закреплению на российском авиационном рынке, и мы полны решимости предоставить наилучший сервис для наших членов», - прокомментировал основатель и руководитель компании VICTOR Клайв Джексон.

«Мы рады стать партнером VICTOR. Вместе мы можем обеспечить быстрый, экономически эффективный и удобный сервис для европейских и американских клиентов, желающих осуществлять перелеты по России», - прокомментировал председатель совета директоров «DEXTER» Антон Генералов.

Россия и страны СНГ имеют особое значение для компании VICTOR, поскольку они представляют 6% объема и 15% стоимости европейского рынка реактивных и турбовинтовых самолетов. Российский рынок самолетов тяжелого класса занимает сегодня

20% всего европейского рынка чартеров. Россия вошла в первую десятку Европейских стран с общим флотом в 162 самолета. Новые цифры о флоте самолетов, аффилированных российскими владельцами, выглядят впечатляюще. Эксперты индустрии определяют общее количество частных самолетов от 495 до 515 шт.

Этот договор является важным этапом развития компании VICTOR в преддверии выхода на рынок России и СНГ в марте-апреле 2014 года, с полнофункциональным русскоязычным сайтом. Victor ожидает вступления 100 новых российских членов в клуб VICTOR к марту-апрелю 2014 года и 500 членов к концу 2014 года. VICTOR удовлетворен впечатляющим ростом в 300% заказов чартерных перелетов за последние двенадцать месяцев, 64% заказчиков в Великобритании и 46% за пределами Соединенного Королевства.

«Наша кооперация с «DEXTER» является позитивным шагом вперед для VICTOR и наших планов по расширению присутствия в России и странах СНГ», - сказал Алексис Грабар, недавно присоединившийся к VICTOR в должности первого вице-президента, ответственного за Россию и СНГ.



УХОД ЗА ИНТЕРЬЕРОМ И ЭКСТЕРЬЕРОМ ВАШЕГО БИЗНЕС ДЖЕТА

- КАЧЕСТВО
- ОТВЕТСТВЕННОСТЬ
- ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД



ЧЛЕН
ОБЪЕДИНЕННОЙ
НАЦИОНАЛЬНОЙ
АССОЦИАЦИИ
ДЕЛОВОЙ
АВИАЦИИ

Объединенная Национальная Ассоциация Деловой Авиации



МОСКВА. АЭРОПОРТ "ШЕРЕМЕТЬЕВО"

Boeing 767-400VIP – новый джет

Lufthansa Technik закончила работы по установке VIP-интерьеров на двух самолетах - BBJ2 и Boeing 767-400FSER. Причем на последнем интерьер установлен впервые в практике компании.

Boeing 767-400FSER предназначен для Bahrain Royal Flight. 1 декабря 2013 года самолет покинул центр комплектации в Гамбурге и взял курс на Дублин, где лайнер будет покрашен (Lufthansa Aircraft Painting Shannon Ltd). Первый рейс Boeing 767-400FSER намечен на начало 2014 года.

Дальнемагистральный Boeing 767-400 является последним представителем семейства самолетов Boeing-767, который отличается от ранних версий удлиненным фюзеляжем и увеличенным крылом. Boeing 767-400ER существует только в варианте с увеличенной дальностью полета (дальность полета с максимальной загрузкой составляет 10400 км). Самолет поступил в эксплуатацию в 2001 году.

Дизайн интерьера для этого самолета разработала дизайн студия – Lufthansa Technik Vip. Пассажирская палуба самолета разделена на две автономные зоны с отдельной VVIP приват-гостиной и зоной для переговоров. В салоне самолета также предусмотрены индивидуальные VIP-кабины и спальни. Особо останавливаться на оснащении самолета современными системами связи и развлечения не стоит (самолет полностью укомплектован соответствующими системами), но внимание заслуживает установка в самолете медицинского оборудования и системы очистки воды.

Второй самолет, который Lufthansa Technik поставит заказчику – Boeing Business Jet BBJ2.

Rizon Jet потянулся на Мальту

После годового обсуждения планов по выходу на мальтийский рынок бизнес-перевозок, катарский оператор Rizon Jet сделал первый шаг в этом направлении. В настоящее время речь не идет о создании филиала или дочерней компании – Rizon Jet будет выполнять рейсы под флагом местной компании Oasis Flight Malta, предлагая весь спектр услуг. Но в будущем катарская компания планирует создать здесь полноценную «дочку». На Мальте Rizon Jet сейчас использует один из своих самолетов Bombardier Challenger 605 (бортовой номер A7-RZC), который внесен в свидетельство эксплуатанта Oasis Flight Malta, получив бортовой номер 9H-ALF.

В Rizon Jet скупы на комментарии, говоря лишь о том, что на «обкатку» мальтийского проекта понадобится более полугода. После этого будет оценена эффективность дополнительных инвестиций и при-

нято окончательное решение о расширении присутствия на острове.

Rizon Jet, входящий в Ghanim Bin Saad Al Saad Group, имеет собственные авиационные комплексы на Ближнем Востоке (Объединенные Арабские Эмираты, Катар) и в Европе (Великобритания). В настоящее время парк перевозчика состоит из самолетов Challenger 605, Hawker 900XP, Airbus ACJ319, Bombardier Global Express, Cessna Citation 560, а также Raytheon 390 Premier IA. Также Rizon Jet подписал контракт с компанией Bombardier на поставку в 2015 году новых «композитных» Learjet 85.

Кроме этого, в аэропортах Дохи и Лондона Rizon Jet предоставляет услуги ТОиР (Part 145) владельцам самолетов, зарегистрированных на Арубе, Бермудах, Каймановых островах, ОАЭ, Бахрейне и Катаре, и теперь в Пакистане.



В Grossmann Jet Service прибавление

Чешский оператор Grossmann Jet Service в конце ноября 2013 года получил новый бизнес-джет Gulfstream G550 (бортовой номер ОК-ККФ), который прибыл в распоряжение компании с завода Gulfstream Aerospace в Саванне. В настоящее время это самый большой самолет в парке оператора, ведь до этого момента компания эксплуатировала бизнес-джеты Gulfstream G450, Embraer Legacy 600 и Hawker 900XP.

Компания Grossmann Jet Service – лидер Центральной Европы в области деловой и частной авиации – была основана в Чешской республике в 2004 году. Авиакомпания базируется в пражском аэропорту имени Вацлава Гавела. Grossmann Jet Service активный член СЕРА (ассоциация частной авиации Центральной Европы), а глава компании Дагмар Гроссманн – основатель ассоциации.

«Новый Gulfstream G450 – современный флагман знаменитого семейства самолетов бизнес-авиации, разработанный для дальних скоростных перелетов. Этот роскошный лайнер оборудован по последнему слову техники, традиционно надежен и обеспечивает пассажирам небывалый уровень удобства. Наши пассажиры оценят просторный салон, огромные иллюминаторы, низкий уровень шума и передовую систему кондиционирования, обеспечивающую полный обмен воздуха. G550 может провести в полете 9 часов и способен преодолеть расстояние более 8 тыс. км, необходимое для путешествия из Парижа в Даллас, со скоростью 904 км/ч (0,85 Маха)», – комментируют в компании.

Самолет уже доступен для выполнения чартерных рейсов.

Volkswagen Air Services делает ставку на Dassault

Почти год корпоративный оператор корпорации Volkswagen AG – Volkswagen Air Service находился в поиске очередного бизнес-джета, который бы пришел на смену самолетам Falcon 2000 и Falcon 900EX. Свои самолеты для корпорации презентовали Bombardier (Global 6000) и Gulfstream (G550). На тот момент самыми «дальнобойными» джетами в парке оператора были Airbus ACJ319 и Falcon 7X (которые находились в аренде). Airbus ACJ319 перевозил исключительно топ-менеджеров корпорации, и все рейсы перевозчика были расписаны за две недели вперед, и по этой причине отсутствие ультрадальнего самолета, способного доставлять представителей Volkswagen AG в различные точки мира, стало серьезной проблемой для перевозчика.

Год назад именно G550 назывался наиболее возможным вариантом для Volkswagen Air Service. Тогда демонстратор G550 перелетел для презентации из Саванны и провел вместо двух запланированных дней в аэропорту Брауншвейг-Вольфсбург четверо суток. К тому же, как отмечали источники, близкие к руководству компании, в ходе визита G550 вместе с командой

менеджеров по продажам обсуждался и вопрос о приобретении самолетов G650, поставки которых планировались, начиная с третьего квартала текущего года.

Но после взвешивания всех «за» и «против», в компании решили не изменять традициям, ставка была сделана на европейский Dassault Falcon 7X, который поступил в распоряжение оператора в конце ноября 2013 года (бортовой номер VP-CGS).

Компания Volkswagen Air Service, базируется в аэропорту Брауншвейг-Вольфсбург. Ее флот (девять машин) состоит только из самолетов европейских производителей: двух Falcon 7X (один в аренде), двух Falcon 2000, трех Falcon 900EX и одного Airbus ACJ319. Таким образом, оператор остается одним из крупнейших корпоративных эксплуатантов в мире. Их коллеги по цеху из BMW Flugdienst имеют в своем парке лишь четыре самолета (три Gulfstream G550 и один Dassault Falcon 2000EX Easy). Примечательно, что у обоих автопроизводителей просто «сумасшедший» налет, доходящий до 600 летных часов в год на каждый борт.



В Тетерборо ждут владельцев G650

Компания Jet Aviation Teterboro, входящая в Jet Aviation Group, получила сертификат FAA на техническое обслуживание бизнес-джетов Gulfstream G650. Сертификация по правилам PART 145 подтверждает, что техническая станция Jet Aviation удовлетворяет требованиям, предъявляемым к производственным процедурам и системе качества, обеспечивающим высокий и единый уровень безопасности полетов. Это одобрение также распространяется на бизнес-джеты, зарегистрированные на Каймановых островах, Бермудах и в Европе (EASA). Ранее аналогичные сертификаты получили и другие техцентры Jet Aviation – Jet Aviation Dubai, Jet Aviation Hong Kong и Jet Aviation Geneva. G650 получил сертификат типа FAA 7 сентября 2012 года, также этот сертификат подтвержден EASA, властями Бермудских островов и островом Мэн.

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

Компания Jet Aviation Teterboro в настоящий момент специализируется на обслуживании бизнес-джетов в одноименном нью-йоркском аэропорту, в которое входят такие услуги, как ремонт, разработка индивидуального дизайна, техническое обслуживание и предоставление самолетов в аренду. Здесь же в Тетерборо базируется и компания Jet Aviation Flight Services (чартерное подразделение Jet Aviation), которая летом текущего года получила первый самолет Gulfstream G650, внесенный в сертификат эксплуатанта по американским правилам Part 135.

Семейные ценности «цементных королей»

Представители влиятельной египетской семьи Савирис – глава Orascom Group мультимиллиардер Нессеф Савирис и его сын Онси Савирис – с разницей в три дня получили свои новые бизнес-джеты Gulfstream G650, которые оценены экспертами в \$118 млн. Местные журналисты разводят руками: некоторые семьи имеют две машины, некоторые два дома, но вот чтобы два отнюдь не дешевых бизнес-джета – это впервые в истории страны. Хотя особых возмущений не наблюдается, так как про это знают не многие жители Египта.

Родственники зарегистрировали свои приобретения на острове Мэн (бортовые номера M-KSSN и M-USIK) и не планируют активно летать на них в Египте. Для своего весьма внушительного парка бизнесмены создали и авиационную компанию – YUA Management, которая также управляет двумя другими джетами семьи: Falcon 900DX и Challenger 604.

Группа компаний Orascom является крупнейшим производителем цемента на Востоке и самым главным экспортером цемента в этом регионе. По всему миру расположено более 20 предприятий компании, на которых трудится более 40 000 человек. Ежегодно группа компаний производит более 25 миллионов тонн цемента. И Нессеф и Онси Савирис не планируют останавливаться на достигнутом. Они активно занимаются поиском все новых партнеров



по бизнесу. Уровень собственного капитала Нессефа Савириса журнал «Форбс» оценивает в \$ 11 млрд. Также Orascom имеет интересы в телекоммуникационном бизнесе, а самый известный проект компании – установка и запуск 3G сетей в Северной Корее.

По состоянию на середину ноября 2013 года, Gulfstream Aerospace передал клиентам уже 45 самолетов. А это означает, что, скорее всего, до конца года Gulfstream Aerospace сможет поставить около 55-и самолетов, преодолев тем самым важную планку в 50 бизнес-джетов G650 за год (в 2012 компания передала шесть самолетов этого типа).

Gulfstream продолжает радовать своими новыми G650 в основном американских заказчиков. Из зарубежных поставок ноября можно отметить лишь первый флагман, который получил колумбийский заказчик – финансовый холдинг Grupo Aval Acciones Y Valores, S.A. of Bogota, также два самолета (предположительно из России и Саудовской Аравии) нашли свою прописку на острове Мэн. Сейчас 60% самолетов поставлены в США, 16% - на Ближний Восток и Африку и только 13% приходится на Европу.

«Длинные» деньги не интересны инвесторам

Проект по строительству на базе международного аэропорта «Уфа» Центра деловой авиации, который был анонсирован в сентябре 2012 года, скорее всего реализован не будет. По крайней мере о целесообразности его реализации неоднозначно дал понять Генеральный директор МАУ Александр Андреев в [интервью](#) «Коммерсант–Уфа».

«Как менеджер я не могу понять, как от нуля до трех рейсов ежедневно дадут возможность окупить многомиллионное строительство отдельного терминала для развития деловой авиации. По нашим подсчетам, даже если мы при реализации проекта уменьшим площадь терминала вдвое, то, по самым оптимистичным прогнозам, эта деятельность будет приносить убыток 110 млн рублей ежегодно. На любую новую услугу должен быть устойчивый отраслевой спрос. Сегодня его нет. У нас всего около 18 бизнес-рейсов в месяц, тогда как, например, во Внуково до 54 в день. Поэтому я оцениваю идею

строительства отдельного терминала для деловой авиации как крайне спорную и с точки зрения экономики, и с точки зрения авиационно-рыночной конъюнктуры. Даже если мы увеличим число рейсов в 10 раз, что само по себе невозможно, то только капитальные вложения окупим лишь через 20 лет. На территории существующего комплекса у нас есть все возможности для обслуживания VIP-пассажиров внутри терминала. Это объективно снижает степень необходимости строительства отдельного терминала», - комментирует г-н Андреев.

Напомним, что данный проект был представлен 5 сентября 2012 года в ходе встречи президента Башкирии Рустэма Хамитова с директором по развитию немецкой компании Gebr. Heinemann в Восточной Европе и странах СНГ Ойгеном Сиротой. Проект представлял собой комплекс, площадью не менее 1 тыс. кв. метров, включающий зоны прилета и вылета, конференц-залы, комнаты переговоров, магазины беспошлинной торговли, рестораны и отель. Рустэм Хамитов тогда выразил заинтересованность в создании центра. Германская компания Gebr. Heinemann собиралась инвестировать в него около €25 млн. «У нас в республике в 2015 году пройдут крупные международные мероприятия: саммиты ШОС и БРИКС. Кроме того, Башкирия привлекает внимание значительного количества инвесторов из стран Европы и Азии. Деловая активность нарастает по экспоненте», - комментировал тогда Рустэм Хамитов.

Компания Gebr. Heinemann специализируется на транспортно-логистическом сопровождении, обеспечивает международный туристический рынок профессиональными решениями в области торговли и логистики. Также является самой большой Duty free компанией в Европе и во всем мире.



Фото Дмитрий Петрович

fcg ops

FLIGHT CONSULTING GROUP FCG

We are Aircraft Dispatch & Handling Company

We work as:

- Aircraft Dispatch center for BizJets operators, management companies;
- Operation control center for Airlines;
- Coordination center for own agents network;
- Trip Support center for government aviation institutions;
- crew planning and travel center

We provide handling at:

- Estonia EETN, EEPU, EETU, EEKE, EEKA
- Latvia EVRA, EVLA, EVVA
- Lithuania EYPA, EYSA, EYKA, EYVI
- Belarus UMII, UMMS, UMOO, UMMM, UMGG, UMMG, UMWB
- Kaliningrad UMKK



Eurocopter одолел Bell Helicopter в канадском суде

Канадский Федеральный апелляционный суд вынес решение по иску Eurocopter против Bell Helicopter. Гиганты вертолетостроения поссорились из-за шасси лыжного типа, устанавливаемых на легких вертолетах. Eurocopter утверждает, что шасси на прототипах Bell-429 являются точной копией запатентованных в Канаде разработок европейской компании, так называемый "Moustache", устанавливаются на Eurocopter EC120 и EC130. В связи с этим, представители Eurocopter требовали наложения штрафных санкций на Bell Helicopter, считая, что поведение американского производителя является «крайне предвзятым и пренебрежительным по отношению к авторским правам».

Шасси лыжного типа, о которых идет речь, представляют собой конструкцию характерной усообразной формы, выполненную из полых алюминиевых труб, которая крепится к фюзеляжу тремя болтами. Как утверждают специалисты, такая форма способствует лучшему контакту с землей. Eurocopter отправил запрос на оформление патента еще в июне 1997-го, но в Канаде шасси было запатентовано в 2002-м.



Bell-429 образца 2007 года

Когда Eurocopter подал иск, Bell-429 еще не был сертифицирован ни в Северной Америке, ни в Европе. Американский разработчик настаивает на том, что дизайн его шасси претерпел «значительные изменения кривизны профиля конструкции» и сейчас является абсолютно легальным. В свою очередь подразделение EADS утверждает, что «косметические» изменения не могут считаться новой разработкой. Поддерживая Eurocopter, суд отметил, что ранее Bell Helicopter никогда не создавала шасси подобного типа и проводила исследования EC120, взятого в лизинг в 2003 году. В итоге, суд наложил штраф за нарушение авторских прав, оцененный Eurocopter в \$ 25 млн. Что же касается судебного запрета на дальнейшее производство лыжных шасси Bell-429 и уничтожения имеющихся образцов (эти пункты также фигурировали в иске), то этот вопрос в настоящее время остается открытым.

Компания Bell Helicopter считает незаконным оформление патента исключительно на лыжные шасси и остается непреклонным в решении отстаивать свои права.



EC130

(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

EUROCOPTER
VOSTOK

AN EADS COMPANY

Обучение техников в одном месте

В период с 11 по 22 ноября 2013 года технические специалисты Уральской вертолетной компании URALHELICOM проходили курсы подготовки по обслуживанию вертолетов Robinson R66 и двигателей Rolls-Royce RR300. Обучение проходило на заводах Robinson Helicopter Company (Торранс, США) и Rolls-Royce (Индианаполис, США).



Все специалисты успешно сдали экзамены и получили сертификаты, дающие право обслуживать вертолеты Robinson R66 и выполнять периодические работы на двигателях Rolls-Royce RR300.

Также компания напоминает, что в настоящее время любые курсы по обслуживанию вертолетов Robinson R66, организуемые на территории Российской Федерации (даже с привлечением иностранных инструкторов), являются нелегальными, они не одобрены ни заводом-изготовителем Robinson Helicopter Company, ни российскими авиационными властями.

Для прохождения курсов обучения по обслуживанию или пилотированию вертолетов R66 компания URALHELICOM предлагает обратиться к ним, так как она может организовать обучение в США и предоставить профессионального переводчика.

Бразилия – главный экспортный рынок для R66

Американская компания Robinson уже поставила заказчикам более 450 вертолетов R66. Как отмечают представители производителя, главным экспортным рынком для вертолета стала Бразилия, где Robinson уже передал заказчикам 104 машины. Также в Robinson искренне надеются и на другие страны, входящие в БРИК (Бразилия, Россия, Индия и Китай), однако здесь ситуация менее оптимистичная.

В сентябре 2013 года производитель сообщил о том, что пик заказов на вертолеты R66 от клиентов из России и Канады, после получения сертификатов в этих странах, понемногу спадает. И уже в октябре 2013 года Robinson снизил темпы производства своего пятиместного R66 с 12 до 8 машин в неделю. Хотя в компании не исключают, что в будущем, после сертификации модели в Европе (EASA до сих пор не выдает сертификат типа на R66), производство вертолетов вновь увеличится, однако когда это произойдет, остается загадкой.

Сейчас в среднем время ожидания новых вертолетов R22 Beta II, R44 Raven I и R66 Turbine составляет 8-10 недель. Тогда как инжекторный R44 Raven II по-прежнему остается очень популярным среди заказчиков. Сейчас ближайшие слоты на поставку Raven II – середина февраля 2014 года. По состоянию на начало декабря 2013 года портфель заказов Robinson составляет 109 вертолетов: 9 R22, 14 R44 Raven I, 64 R44 Raven II и 22 R66. На сегодняшний день двадцать стран сертифицировали R66, в том числе США, Австралия, Бразилия, Канада, Япония, Россия и ЮАР.

5-местный R66 является самым большим и мощным вертолетом Robinson. Идея создать недорогой газотурбинный вертолет с высокими летными характеристиками и с низкими эксплуатационными расходами, чтобы заполнить пустующую нишу, возникла в компании еще десять лет назад.



Минский Citation X никому не нужен

В прошлую пятницу, 29 ноября 2013 года, в Минске должен был пройти **аукцион по продаже** конфискованного в пользу государства самолета Cessna Citation X. Самолет 2009 года выпуска продавался за \$ 5 млн., при том, что на вторичном рынке за эту цену можно взять самолет этого типа только 2000-2001 годов.

Однако аукцион по продаже самолета не состоялся из-за отсутствия спроса. Единственный покупатель, который рассматривал возможность приобретения проблемного бизнес-джета, отказался от участия в аукционе.

На самом деле этого стоило ожидать, ведь проблем у него «вагон и маленькая тележка». И при всей привлекательности данного ценового предложения, потенциальные риски владения этим бизнес-джетом перевешивают дисконт. Кроме отсутствия документации на самолет, о чем белорусы честно предупреж-

дают, но сообщают, что есть возможность ее выкупа (видать у чиновников есть выход на эксплуатанта самолета, австрийскую Jetalliance), Citation X простоял два года под открытым небом без консервации и какого-либо ухода. Но судя по некоторым сведениям, Citation X еще находился и в лизинге, а такой поворот событий делает желание белорусских властей получить за него деньги совсем призрачным. Ведь даже если потенциальный покупатель заплатит за сам самолет, выкупит документацию и приведет его в летное состояние (и все это выльется в круглую сумму), то ему еще придется иметь дело с лизингодателем. Ведь, скорее всего, после конфискации самолета за него никто не платил лизинговые платежи, и за два года набежались значительные пени. Поэтому, как только самолет покинет пределы Республики Беларусь, он сразу может оказаться под арестом. По этой же причине нет резона покупать его для разбора на запчасти, так как все более-менее капиталоемкие агрегаты номерные, и реализовать их будет крайне затруднительно. Реальная продажа может произойти, только если белорусские власти умерят аппетит.

Так что мутная история по конфискации может продолжиться такой же мутной историей по продаже «несчастливого» Citation. Ни один сторонний покупатель в здравом уме его не купит, поэтому, как нам кажется, единственная возможность увидеть его в небе - только под белорусским флагом. То есть власти сами выкупают документацию, приводят в летное состояние, сами разбираются с лизинговой компанией (потому что Citation X предназначен для трансконтинентальных полетов и нет смысла летать только над Беларусью), или его купит кто-то, аффилированный с властями. Может он даже поступит в правительственный флот или в одну из государственных структур.



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.



Learjet 85 готов к первому полету

Представители Bombardier, комментируя текущую ситуацию с проектом Learjet 85, заявляют, что новый самолет впервые поднимется в воздух уже до конца текущего, 2013 года. В компании не называют конкретные сроки, но говорят о том, что предполетная программа, которая включает в себя запуск двигателей, руление и пробезку, выполнена удачно, и сейчас все силы брошены на подготовку самолета к первому полету. Выкатка первого прототипа состоялась 7 сентября 2013 года.

Learjet 85 призван изменить представление о среднем классе бизнес-джетов. Самолет станет первым бизнес-джетом Bombardier с конструкцией, полностью состоящей из композитных материалов. Самолет обладает наиболее комфортабельным и просторным салоном среди всех существующих бизнес-джетов среднего класса. Learjet 85 может разместить на борту до 8 пассажиров, обеспечив им прекрасные условия для работы и отдыха. Заявленная дальность полета составит 5556 км. Стоимость самолета - \$17,1 млн. в ценах 2013 года.

Изначально поставки нового самолета должны были начаться до конца 2013 года, но тогда подвели поставщики. В настоящее время планируется начать поставки во второй половине 2014 года. Однако даже пересмотренный график программы Learjet 85, по словам экспертов, является очень «агрессивным». Bombardier обвинил в задержке программы Learjet 85 своего бывшего поставщика. Неназванный источник в компании сказал, что немецкая компания Grob Aerospace должна была поставлять для Learjet 85 фюзеляж и другие основные композитные детали. Производителю пришлось самому разрабатывать технологию и изготавливать оснастку для производства композитных деталей, что внесло в график программы очень большие риски.

Юбилей долгостроя

На минувшей неделе компания Honda Aircraft, производитель сверхлегкого бизнес джета Honda Jet, отпраздновала 10-летие первого полета прототипа своего будущего самолета. Первый полет состоялся 3 декабря 2003 года, а три года спустя в компании приняли решение о запуске проекта разработки серийного самолета, который в последствии столкнулся с множеством проблем. Сейчас первый прототип уже снят с тестовых полетов и занял почетное место перед штаб-квартирой компании в Гринборо в виде памятника. В настоящее время в программе летных испытаний задействованы пять самолетов HondaJet, которые выполнили более 4000 тестовых полетов.

По словам исполнительного директора Honda Aircraft Мичимаса Фуджино, работающая над проектом команда практически одновременно приближается к двум ключевым этапам: завершению программы сертификационных летных испытаний и сборке первого серийного самолета HondaJet, который сразу после получения сертификата отправится к заказчику. Получение сертификата типа FAA компания Honda ожидает уже в ближайшие месяцы.

Однако, не все так безоблачно у HondaJet. Недавнее объявление об очередной задержке подрывает веру заказчиков в проект. И обидно, что причиной такой ситуации стал новаторский подход к созданию самолета, когда для нового бизнес-джета проектировали совершенно новый двигатель.

Согласно новому графику, первый самолет будет поставлен клиенту в 2015 году, и до конца года заказчики получат до 80 самолетов. И уже через год компания рассчитывает продавать до ста бизнес-джетов. По оценкам руководителей компании, спрос на сегмент VLJ уже в 2014 году будет составлять 300 самолетов. В компании активно работают с клиента-

ми, традиционно летающими на самолетах малого и среднего классов. Однако многие авиационные эксперты весьма скептически относятся к планам производителя, считая их существенно завышенными. В настоящее время ни один производитель не сможет поставить более 80 машин класса VLJ, хотя такие примеры были ранее (в 2010 году Phenom 100, в 2008 - Cessna Mustang), но в совершенно иной экономической ситуации и спросе.

Однако г-н Фуджино непреклонен и продолжает утверждать, что HondaJet принципиально новый и уникальный продукт на рынке, особенно в условиях его перехода из разряда luxury-потребления в новый эффективный механизм для ведения бизнеса.



Полоса открыта

На аэродроме аэропорта Внуково 2 декабря состоялась торжественная церемония открытия ИВПП-1 после реконструкции. Красную ленточку, символизирующую завершение строительных работ и ввод ВПП в эксплуатацию, в торжественной обстановке перерезали Заместитель Министра транспорта РФ В. М. Окулов, финансовый директор ФГУП «Администрация гражданских аэропортов (аэродромов)» А. Е. Розенберг, генеральный директор ОАО «Аэропорт Внуково» Василий Александров, генеральный директор ООО «Трансстройинвест» А. Н. Фоменко и генеральный директор ООО «Трансстроймеханизация» Б. В. Сакун.

Обновленная ВПП-1 сертифицирована по категории IIIa ICAO и способна принимать любые типы воздушных судов без ограничений даже в самых сложных метеоусловиях (видимость 200 м, нижний край облачности 15 м). Таким образом, аэропорт Внуково — единственный в России, оснащенный новыми и самыми современными взлетно-посадочными полосами. Реконструкция перрона, в свою очередь, позволяет не только ввести в эксплуатацию оставшиеся телетрапы терминала А, но также и увеличить количество мест для стоянок воздушных судов. Все это позволит обеспечить взлет-посадку до 80–90 операций воздушных судов в час, включая и такие воздушные суда как: Airbus A-380 и Boeing 747-8 и Boeing 787.

В. Е. Александров подписал приказ по аэропорту Внуково о вводе в эксплуатацию ВПП-1, что позволило обновленной ВПП начать работу. Первым воздушным судном, осуществившим взлет с ВПП-1, стал лайнер авиакомпании «Трансаэро», следующий по маршруту Москва — Пекин (UN 9999).

Четвертая СЕРА Ехро ставит рекорд посещаемости

С 26 по 28 ноября 2013 года в Праге состоялась четвертая ежегодная СЕРА Ехро, в которой приняло участие рекордное количество делегатов. Участники, партнеры и спонсоры приняли участие в нескольких оживленных дискуссиях, которые последовали за панельными сессиями.

В этом году среди участников мероприятия были эксплуатанты, ключевые провайдеры ТОиР, ведущие банки и финансовые компании, брокеры и юристы, а также местные правительственные ведомства и администрации аэропортов. Главными темами, поднятыми на панельных дискуссиях и презентациях, стали озабоченность отрасли в связи с ростом бюрократизации налогообложения и регулирования, а также желание принять Кейптаунскую конвенцию во всей Европе, и таким образом показать, что отрасль должна работать совместно, чтобы двигать рынок вперед.

Впервые на этом мероприятии была поднята тема сотрудничества бизнес-авиации и коммерческих перевозчиков. Председатель СЕРА Филипп Льенара сказал: «Было очень важно получить на СЕРА Ехро как коммерческих, так и бизнес-перевозчиков. Мы пригласили ключевых авторитетов в индустрии, которые знают оба этих сегмента и которые рассказали о проблемах совместной работы. Тем не менее, существует еще много услуг, которые коммерческие



авиакомпании могут предложить операторам бизнес-авиации и наоборот».

Рынок центральноевропейского региона был рассмотрен Ричардом Кое, управляющим директором WingX Advance. По его данным, в период с 2008 года в странах центральной Европы наблюдалось увеличение трафика деловой авиации из европейских стран, которые переживают упадок. А самой быстрорастущей страной в регионе стала Украина, где с 2008 года зафиксирован рост активности деловой авиации на 74%. Что касается трафика бизнес-джетов отдельных производителей, то в странах СЕРА имел место заметный спад полетов Piper, Learjet, Dassault и Cessna, стабилизация Bombardier и Gulfstream и заметное увеличение трафика самолетов Hawker и Pilatus.

Основатель СЕРА Дагмар Гроссман заявил, что СЕРА Ехро 2014 пройдет на территории Пражского аэропорта, и в первый раз статический показ самолетов деловой авиации будет совмещен с деловой программой мероприятия.

EC175 и EC145 T2 отправились в демо-тур по Азии

Компания Eurocopter начала демонстрационный тур по странам Азии своих двух новейших вертолетов EC175 и EC145 T2, который продлится со 2 по 19 декабря 2013 года и пройдет в Малайзии, Таиланде и Вьетнаме. В рамках демонстрации вертолетов, Eurocopter планирует продемонстрировать потенциальным покупателям все возможности эксплуатации вертолетов в различных конфигурациях, от VIP и корпоративных, до военных и специальных миссий. Также в рамках мероприятия Eurocopter проведет в Куала-Лумпуре двухдневный симпозиум и семинар для офшорных операторов по ключевым вопросам, связанным с эксплуатацией, технической поддержкой и подготовкой кадров.

Особое внимание Eurocopter планирует уделить EC175 VIP – специально для клиентов производитель продемонстрирует полномасштабный макет вертолета, рассчитанного на 10 пассажиров. После появления на рынке вертолет будет предлагаться заказчикам в нескольких вариантах: в девяти- и двенадцатиместной конфигурации, а топовая версия – от шести до восьми мест. При этом в Eurocopter говорят, что площадь свободного пространства составит 12,3 кв.м. (почти однокомнатная квартира). На выбор заказчика предусмотрены три варианта отделки интерьера, а также иллюминаторы будут иметь функции затемнения в зависимости от освещения за бортом. Компания уверена, что сможет ежегодно продавать до пяти EC175VIP.

В настоящее время Eurocopter получил 48 заказов на EC175. Сертификация вертолета запланирована на начало 2014 года, и в конце года ожидается первая поставка. Напомним, что серийный образец новейшего 7-тонного многоцелевого вертолета последнего поколения EC175 совершил свой первый полет в декабре 2012 года. Объявленные летно-технические



характеристики обеспечивают EC175 конкурентные преимущества в своем классе. Его рекомендованная крейсерская скорость сейчас увеличена до 150 узлов (277 км/ч), что на 10 узлов больше, чем в первоначальном варианте, причем без ущерба для полезной нагрузки, а максимальная эксплуатационная скорость превышает 165 узлов (305 км/ч).

Также большие надежды производитель связывает и с новым модернизированным EC145 T2. 4-тонный двухмоторный вертолет EC145T2 был презентован на выставке Heli-Expo -2011 (Орландо, США) в качестве модели для служб экстренной медицинской эвакуации, поиска и спасения, а также для корпоративных перевозок.

Основными отличиями новой модификации от базового EC145 считаются цельная ударопрочная хвостовая балка, полностью выполненная из композитных материалов, и хвостовой винт типа фенестрон, защищающий лопасти от порывов ветра, попадания в провода ЛЭП и деревья, а также оборудование для ночных полетов. В комплект авионики входят 4-канальный автопилот и три широкоформатных LCD-дисплея. Двигатели Turbomeca Arriel 2E повышают летные возможности вертолета на 20% в нормальных условиях эксплуатации и на 50% - с одним отказавшим мотором (двигатели для EC145T2 сертифицированы в декабре прошлого года). Вертолет считается самым бесшумным в классе. Базовая стоимость модели составляет 6 млн. евро.

Сделано в Швейцарии

В 2011 году на выставке Heli-Expo компания Marenco Swisshelicopter представила публике легкий однодвигательный вертолет SKYe SH09. И вот в прошлый четверг, 28 ноября 2013 года, на аэродроме Mollis, недалеко от Цюриха, был показан первый летный образец.

Небольшой вертолет весит 2,6 тонны и вмещает от шести до восьми человек. По мнению разработчиков, то, что вертолет сделан в Швейцарии, должно позитивно сказаться на имидже новой марки. «На международном рынке лейбл «сделано в Швейцарии» является огромным преимуществом», - говорит генеральный директор компании Мартин Штуки. «Когда дело доходит до высокой точности при небольшом тираже - эта страна вполне конкурентоспособна».

В настоящий момент Marenco Swisshelicopter уже имеет портфель из 47 предварительных заказов, и для такого стартапа - это очень значительная цифра, которая может загрузить производство на два года.

По словам Мартина Штуки, преимуществом новой машины является современная конструкция. «Вертолеты других производителей базируются на основе



концепций, которым, по крайней мере, 30 лет. С тех пор вертолетостроители просто освежали дизайн своих продуктов, но ничего принципиально не меняли», - объясняет он.

Современными тенденциями для Мартина стали регулируемые сиденья, раздвижные двери и нижнее окно, через которое можно смотреть вниз при работах с подвесными грузами и для осмотра достопримечательностей. Ведь по задумке, SKYe SH09 предназначен не только для полиции и спасательных операций, но и для VIP-персон.

Проблемой для молодой компании может стать амбициозный график выхода на рынок. В 2015 году вертолет должен получить одобрение европейского ведомства (EASA), а значит осталось не так много времени. Эксперты сомневаются, что машина без проблем пройдет все тесты. Сертификация новых воздушных судов обычно занимает больше времени. Кроме того, компании необходимо получить не только швейцарское одобрение, но и европейское. А чиновники этих ведомств сидят в офисах Берна, Бонна и Брюсселя.



Новый вертолет имеет привлекательные характеристики: максимальная продолжительность полета - 5 часов и дальность - 800 км, крейсерская скорость - 260 км/ч, максимальная взлетная масса - 2800 кг, масса груза на внешней подвеске - 1500 кг. На вертолете устанавливается двигатель Honeywell HTS900 мощностью 1000 л.с. и авионика Sagem. Стоимость SKYe SH09 составляет \$ 3 млн.



Генеральный директор Marenco Swisshelicopter Мартин Штуки

Challenger 605 разделил российский рынок

Многие топ-менеджеры отрасли, опрошенные изданием AIN на московской выставке JetExpo 2013, испытывали трудность в подборе подходящих слов для описания текущего состояния российского рынка бизнес-авиации. Большинство из них не могли назвать его новым или зарождающимся, но также они не согласны с термином «зрелый», при том, что деловой авиации в России уже более 20 лет.

Глава одного западного оператора бизнес-авиации, который работает на российском рынке около 15 лет, сказал изданию, что бизнес-джет Bombardier Challenger 605 здесь стал некой границей для местной клиентской базы. На условиях анонимности он объяснил, что те клиенты, которые не летают на бизнес-джетах меньшего размера, чем Challenger 605, не изменили своих предпочтений, которые могли бы возникнуть в результате мирового финансового кризиса. По его мнению, эти люди либо вообще не пострадали от кризиса или очень быстро оправались от удара и теперь представляют собой зрелую группу клиентов, которые, как правило, приобретают самолеты на замену, а не в качестве дополнения к существующим.



С другой стороны, оператор заявил, что клиенты, использующие самолеты меньшего размера, чем Challenger 605, как правило, еще не оправались от кризиса, но, тем не менее, стремятся воспользоваться услугами деловой авиации. И сейчас именно в этой группе происходит наибольший приток новых клиентов, несмотря на то, что они остались самыми чувствительными к изменению экономической ситуации.

В целом, активность этой «капризной» группы клиентов почти полностью восстановилась до предкризисного уровня, как по количеству рейсов, так и по

дальности маршрутов. Однако решающим в бизнесе операторов стало то, что теперь они более настойчивы в желании платить меньше, а летать больше, и готовы «понизиться» до самолета меньшего размера, что до кризиса было довольно редко в этой группе.

По словам источника, в настоящее время чартерные ставки для российских заказчиков примерно от 25 до 35 процентов ниже, чем пять лет назад. Наравне с этим нынешние клиенты гораздо более обеспокоены факторами дополнительных затрат, таких как кейтеринг и аэропортовые сборы.



Официальное открытие «Хелипорт «Москва»

Компания «НДВ-Недвижимость» 11 декабря 2013 года проведет пресс-конференцию по поводу открытия Хелипорта «Москва» – крупнейшего в Европе вертодрома. В программе: деловая часть, группа «Ферия бэнд», международный коктейль-бар, авиашоу, полеты на вертолете.

Хелипорт «Москва» - совместный девелоперский проект компании «НДВ-Недвижимость» и вертолетной компании «Аэросоюз». Проект реализуется при поддержке Московской области и имеет большое общественно-политическое значение для московского региона.

Крупнейший вертолетный центр в Европе, рассчитанный на 200 единиц малой авиации, разместится в 700 м от кольцевой автодороги Москвы, на территории 30 тыс. кв.м., на берегу живописной бухты. Площадь застройки составит 10 000 кв.м. Здесь будет создана уникальная инфраструктура: крупнейший в России авиасалон, отель 4*, ресторан, яхт-клуб с причально-пирсовым комплексом, развлекательный центр с хорошо оснащенной концертной площадкой.



Вертодром призван стать основой развития массового вертолетного сообщения в Московской области.

Развитие вертолетного транспорта в настоящий момент является одним из наиболее актуальных направлений, позволяющих улучшить транспортную ситуацию в Московской области. Это важно как для бизнеса, который заинтересован в расширении спектра частных полетов и услуг авиатакси, так и для государственной авиации, в том числе с целью оперативной доставки тяжелобольных людей из дальнего Подмосковья и близлежащих регионов России, патрулирования столицы, лесоохранными целями.

Значимую роль сыграет организация постоянного вертолетного сообщения и для рынка загородной

недвижимости. Сегодня спрос на загородные дома, таунхаусы и малоэтажные комплексы отчасти сдерживается сложной транспортной ситуацией на дорогах Подмосковья. Расширение возможностей для частных полетов позволит минимизировать время в пути от города до загородного дома, что – в свою очередь – будет способствовать росту спроса на жилье в Московской области. Соответственно, появятся перспективы как для строительства новых жилых комплексов и поселков в городах среднего и дальнего Подмосковья, так и для комплексного развития территорий.

Строительство вертодрома началось в августе 2013 года. Сегодня это уже действующая вертолетная база.

Росавиация: иностранную авиатехнику нужно регистрировать и поддерживать в РФ

Росавиация настаивает на необходимости регистрации воздушных судов, эксплуатирующихся российскими авиакомпаниями, в Росреестре – это даст возможность сформировать отечественную систему поддержания летной годности. Об этом сообщил на экспертных слушаниях в Госдуме глава Росавиации Александр Нерадько.

«В настоящее время принят закон о регистрации прав собственности на воздушные суда и сделок с ними, ведется Росреестр прав собственности и сделок по воздушным судам. Представляется, что настал период, чтобы все подумали о том, чтобы все суда иностранного производства регистрировать в российском реестре и сформировать отечественную систему поддержания летной годности. Необходимо ставить этот вопрос и решать», - сказал он.

Ранее отраслевые СМИ сообщали, что у нескольких российских перевозчиков возникли проблемы с получением самолетов, оформленных в лизинг у государственной транспортной лизинговой компании (ГТЛК), из-за настоятельной рекомендации Росавиации рассмотреть возможность регистрации этих самолетов в российском реестре, а не в реестре Бермуд.

Нерадько отметил, что в Росреестре гражданских воздушных судов РФ в настоящее время зарегистрировано 2,953 воздушных судна, в том числе 715 магистральных, из них 568 - иностранного производства.

«Обращает на себя внимание проблема, которая возникла, может быть, не от хорошей жизни. Это проблема национальной принадлежности воздушных судов. Она возникла в силу того, что лизинговые компании иностранных государств отказывают в российской регистрации в силу неурегулированности законодательства по правам собственности на эти ВС», - пред-



«Северсталь» регистрирует свои бизнес-джеты в России, фото Петр Горбунов

ложил глава Росавиации, добавив, что решение вопроса с регистрацией поможет и с поддержанием летной годности, «поскольку регистрация в разных странах самолетов предполагает и разные требования к экземплярам воздушных судов».

По данным главы Росавиации, в 2013 году в гражданскую авиацию России поступило 688 зарубежных воздушных судов различного назначения. «Если брать самую важную группу - магистральные и региональные самолеты, а также вертолеты, - то их поступило 309 единиц», - сказал Нерадько. Это 71 магистральный самолет, 100 региональных воздушных судов и 106 вертолетов. Самолетный парк страны пополнился в этом году всего 10 воздушными судами отечественного производства (учитывая самолеты украинской марки «Ан»).

«80% воздушных судов зарегистрированы в зарубежных регистрах и только 20% – в российском»,

- добавил Нерадько. Считается, что такая ситуация возникла из-за «неурегулированности прав собственности на воздушные суда».

Как заявил на слушаниях первый замглавы комитета Госдумы по промышленности Владимир Гутенев, бюджет РФ недополучил около \$2,5 млрд из-за эксплуатации в России зарубежных самолетов, зарегистрированных в офшорах. Он заметил, что многие зарубежные самолеты, эксплуатируемые в России, зарегистрированы практически все в офшорных зонах: на Бермудских островах или в Ирландии.

Кроме того, по его мнению, повсеместное использование зарубежных самолетов влияет и на обороноспособность страны в особый период, поскольку велика вероятность сбоев в работе зарубежного оборудования из-за присутствия в их структуре каких-либо «незадекларированных конструкций».

Источник: ИТАР-ТАСС

Спад в сегменте чартеров тянет вниз всю отрасль

Консалтинговая компания WINGX Advance выпустила отчет об активности европейской бизнес-авиации в ноябре 2013 года. И если по сравнению с прошлым месяцем (октябрем) число вылетов бизнес-джетов уменьшилось на 14%, то по сравнению с прошлогодним ноябрем спад составил всего 0,9%. Это немного замедляет нисходящий тренд с начала года, и сейчас снижение активности составляет 2,7%. Однако при этом общий налет бизнес-авиации с начала года увеличился на 0,3%.

Всего в ноябре 2013 года в Европе было выполнено 48746 рейсов деловой авиации (чартерные и частные полеты), по сравнению с 56730 в октябре.

В ноябре 2013 года рост активности по сравнению с прошлым годом наблюдался в основном на средних и малых европейских рынках: в Швеции, странах Бенилюкс, в Польше и Балтии. А наибольший рост показала Украина (+27,1%). И она же демонстрирует самую лучшую динамику с начала года (+6%) из 20-и самых крупных стран Европы.

Основные региональные рынки, как и на протяжении всего года, снижают показатели относительно прошлого года. Ярким пятном стала только Франция, показавшая незначительный рост в 0,7%. Радовавшие в прошлые месяцы южная Европа и Турция сдали позиции, наверное, из-за закончившегося сезона отдыха.

Всего же в ноябре 2013 года было выполнено 24968 коммерческих рейсов бизнес-авиации (28827 в октябре) и 23778 – частных (27903 в октябре). Причем, по сравнению с ноябрем прошлого года чартерный трафик упал на 2,7%, а частный вырос на 1,0%. Также вырос трафик государственных полетов (+3,5%).

Ультрадальние бизнес-джеты, а также суперсредний и сверхлегкий сегменты продолжили рост активности в чартерных полетах. В ноябре к ним присоединились и суперлегкие бизнес-джеты, а Citation XLS показал рост на 11%. В коммерческих чартерах популярностью пользовались бизнес-джеты Gulfstream, Embraer и Cessna.

В частном сегменте бизнес-авиации в последнем месяце осени показали рост активности самолеты Bombardier, Embraer, Piaggio, но больше всего – Gulfstream и Piper Aircraft. Из 15-и самых популярных самолетов наибольший рост показали Diamond Twin Star.

Ноябрь также стал 11-м месяцем подряд, в течение которых росла активность ультрадальних бизнес-джетов, причем в 9-и из них увеличение отмечено двузначными цифрами. Но для средних и суперлегких бизнес-джетов снижение в годовом исчислении происходило в каждом месяце на протяжении всего 2013 года.

Для сегмента легких самолетов ноябрь 2013 года стал первым месяцем роста в этом году, что вызвано спросом на бизнес-джеты Hawker, Embraer и Learjet, однако самолеты Cessna снизили активность в этом классе.

В ноябре 2013 года большинство крупнейших европейских аэропортов показали положительную динамику год к году, и только Лутон снизил показатели на 3,4%. А самый значительный рост (более 20%) показали аэропорты Жуляны (что не удивительно), Агатиюрк и Нортхолт.

Ричард Кое, управляющий директор WingX Advance, комментирует: «Пока еще не так много положительно влияния на отрасль бизнес-авиации от постепенного восстановления Еврозоны. Но, кажется, отсутствие роста никак не повлияло на Украину, где активность выросла почти на 30%. Непрерывный ежемесячный рост трафика ультрадальних бизнес-джетов и снижение числа полетов среднеразмерных в очередной раз подчеркивает изменчивость потребительского спроса».

[Полный отчет](#)



EASA примет чужих операторов по-новому

Европейское агентство авиационной безопасности (EASA) в следующем году приступит к реализации новых правил одобрения для операторов третьих стран, которые хотят летать в Европу. Новые правила обеспечат единые, унифицированные принципы для всех операторов, выполняющих рейсы в 28 государств Европейского Союза, в заморские территории ЕС и четыре государства ЕФТА (Европейская ассоциация свободной торговли) – Исландию, Лихтенштейн, Норвегию и Швейцарию. Унифицированные правила

будут охватывать всех держателей АОС (сертификатов эксплуатанта), включая авиакомпании бизнес-авиации.

Запланированные выйти в марте следующего года, эти правила будут введены в полном объеме после 30-месячного переходного периода. В течение первых шести месяцев все действующие операторы должны повторно обратиться в EASA за разрешением, даже если они в настоящее время имеют необходимые документы от отдельных стран-членов ЕС. EASA сообщает, что такой график позволит одобрить по упрощенной схеме таких операторов и дать возможность работать без перерывов. Тем, кто не обратится в течение этого периода, придется ждать необходимых разрешений дольше, что в итоге может повлиять на возможность летать в Европу. Новые операторы, претендующие на сертификаты в рамках начального периода, должны, как и ранее, обратиться к властям отдельных государств-членов ЕС, в которые они намерены летать.

По окончании переходного периода аккредитация новых компаний значительно упростится. Заявителю надо будет представить все необходимые данные, такие как имеющийся флот, показатели безопасности и особенности операционной деятельности. Затем EASA рассмотрит заявку, применив технологии оценки риска. Операторы, к которым агентство имеет высокое доверие, получают разрешение быстро, но в некоторых случаях может понадобиться уточнение некоторых моментов. Заявитель должен инициировать процесс обновления сертификата за 30 дней до начала деятельности, однако чиновники EASA предупреждают, что в случае недостаточности или получения негативных данных, процесс одобрения может продлиться дольше.

Основываясь на опыте отдельных национальных властей, EASA ожидает, что около 75% заявок будут обработаны быстро и без проблем, около 20% – потребуют дополнительной информации. Остальные 5% вызовут достаточное беспокойство, и руководство такого оператора будет приглашено для дальнейшего обсуждения в офис EASA в Кельне. При этом агентство не планирует делать каких-либо выездных проверок.

Заявки будут оцениваться на основе международных (ICAO), а не европейских (EASA), стандартов, то есть негативные данные регулятор будет обозначать как уровень 1 или 2. Уровень 2 указывает на области, где оператор не отвечает стандартам ИКАО, но где он может легко улучшить показатели, чтобы соответствовать правилам. Уровень 1 означает серьезное нарушение, такое как мошенничество или подлог. Уровень 1 или слишком много замечаний 2-го уровня приведут к отклонению заявки.

Также новые правила предусматривают, что оператор третьей страны может сделать одноразовый экстренный рейс в европейском воздушном пространстве. Тем не менее, только один такой полет может быть выполнен в течение любых двух лет, а оператор должен подать заявление на получение сертификата в течение 10 дней после выполнения рейса.

EASA подчеркивает, что ее новые правила сертификации отличаются от листа безопасности ЕС (так называемого «черного списка», который запрещает некоторым операторам и всем операторам из некоторых стран летать в Европу). В действительности, EASA не имеет права голоса в комитете по «черному списку». С другой стороны, новые правила работы агентства работают в качестве «белого списка» одобренных операторов.



Qatar Airways празднует 10 лет полетов в Москву

Национальный перевозчик государства Катар, и обладатель лучшего в мире бизнес-класса по версии престижной отраслевой премии Skytrax World Airline Awards 2013, авиакомпания Qatar Airways, входящая в авиационный альянс ONEWORLD, отмечает десятилетие полетов в Москву. С 2003 года, когда Москва стала 43-м направлением Qatar Airways, авиакомпания выросла почти в три раза. Сейчас ее парк состоит из 128 машин, осуществляющих перелеты в 133 города по всему миру.

В настоящий момент у Qatar Airways 12 рейсов в неделю в российский аэропорт Домодедово. На маршруте Москва-Доха летают Airbus 321, имеющие 12 мест в бизнес-классе и до 170 мест в эконом-классе.

Из-за активного спроса количество рейсов Qatar Airways в Москву выросло с 7 до 10 рейсов в неделю в феврале 2010 года и еще раз – с 10 до 12 рейсов в неделю с сентября 2013 года.

Россия также очень популярный рынок для Qatar Executive, подразделения люксовых частных самолетов, которое предлагает клиентам возможность зарезервировать самолет всего за четыре часа до отлета, дает доступ к премиум-залам ожидания и позволяет регистрироваться за 30 минут до вылета.

«За прошедшее десятилетие команда Qatar Airways в России и все наши верные пассажиры проделали значительный путь», – сказал руководитель Пред-



Назир Абдувахидов - Генеральный директор в России и Украине, Джованни Симонини - Региональный директор в Восточной Европе

ставительства Qatar Airways в России Назир Абдувахидов. «От имени г-на Акбара Аль Бакера, главного исполнительного директора Qatar Airways, и авиакомпании я благодарю государство, аэропорт и органы гражданской авиации в России за десять лет постоянной поддержки».

Qatar Airways предлагает одну из самых быстрых пересадок для пассажиров, с минимальным временем пересадки в международном аэропорту Доха всего в 45 минут.

Пассажиры, путешествующие эконом-классом, могут использовать при ожидании пересадочного рейса до окончательного места назначения великолепный зал ожидания Ough Lounge в международном аэропорту Доха за минимальную плату всего в 40 долларов США.

продолжение

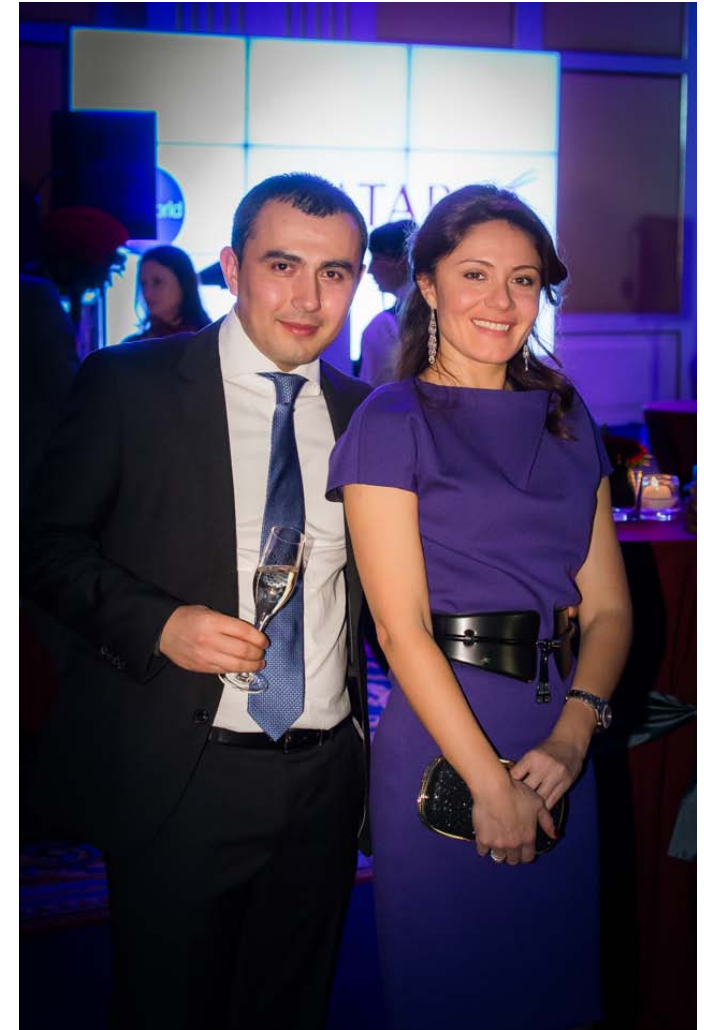
Пассажиры Qatar Airways, путешествующие первым или бизнес-классом, могут наслаждаться обслуживанием в специальном Премиум-терминале авиалинии, который служит образцом для региона и для всего мира. Терминал спроектирован так, чтобы создать приятную для пребывания атмосферу. Пассажиры первого класса могут пользоваться такими предоставляемыми им великолепными удобствами, как спа, джакузи и сауна. У пассажиров первого и бизнес-класса есть возможность совершить самые

разнообразные покупки дьюти-фри, отлично пообедать, использовать бизнес-центр и проверить свой e-мэйл или просто посмотреть телевизор в спокойной атмосфере среди фантастических водных элементов интерьера.

Qatar Airways также станет основной авиалинией нового Hamad International Airport (международного аэропорта Хамад) (HIA), который со своего открытия в начале следующего года будет принимать по



Ален Млекуз - Директор по Маркетингу в Восточной Европе, Назир Абдувахидов - Генеральный директор в России и Украине, Джованни Симонини - Региональный директор в Восточной Европе, Абдул Гафур Нилот - Финансовый директор в России



Назир Абдувахидов - Генеральный директор в России и Украине, Наталья Кошевар - Директор по продажам в России и странах СНГ Катар Экзекьютив

продолжение

28 миллионов пассажиров в год, увеличив это число до 50 миллионов после 2015 года. Новый аэропорт обещает стать сооружением мирового класса, обеспечивающим всем пассажирам настоящее пятизвездочное обслуживание, которого они полностью заслуживают.

За всего 16 лет работы Qatar Airways быстро выросла, и в настоящий момент ее 127 современных само-

летов летают по 133 ключевым маршрутам бизнеса и досуга в Европе, на Ближнем Востоке, в Африке, Тихоокеанской Азии и обеих Америках.

В 2013 году Qatar Airways запустила пока 11 новых маршрутов – Гассим (Саудовская Аравия), Ан-Наджаф (Ирак), Пномпень (Камбоджа), Чикаго (США), Салала (Оман), Басра (Ирак), Сулеймания (Ирак), Чэнду (Китай), Аддис-Абеба (Эфиопия), Таиф

(Саудовская Аравия) и, самое недавнее, международный аэропорт Кларк (Филиппины).

В течение ближайших месяцев сеть вырастет еще больше – к ней добавятся Шарджа, ОАЭ (1 марта 2014 г.), международный аэропорт Аль-Мактум, ОАЭ (1 марта 2014 г.), Филадельфия, США (2 апреля 2014 г.) и Майами, США (10 июня 2014 г.).

