



Минувшая неделя вряд ли запомнится какими-либо важными событиями. Вялый новостной фон ожидает нас еще, как минимум, две недели. И только к концу года мы сможем предварительно говорить об итогах сложного, но и насыщенного уходящего года.

На следующей неделе Gulfstream отмечает третью годовщину запуска в серию своего флагмана G650. За это время американский производитель поставил почти 150 машин. Мало это или много – не важно, но важно, то, что G650 полностью оправдал надежды заказчиков, став настоящим героем рынка. И скорее всего, пальму первенства Gulfstream будет держать до 2018 года. Но после появления на рынке «одноклассника» Bombardier Global 7000 ситуация, конечно же, изменится. А сейчас G650 недосягаем как в прямом, так и в переносном смысле.

Прекрасная новость пришла от наших друзей из Jetflite Oy. На прошлой неделе Falcon 7X компании выполнил уникальный коммерческий полет в Антарктиду. Более подробно об этом перелете Вы узнаете в этом выпуске еженедельника. От себя же хотим поздравить Jetflite с беспорным успехом и пожелать новых «нестандартных» направлений.

Подходит к концу монопольное положение МАКа. Наконец Правительство подготовило изменения в постановление «О федеральных правилах использования воздушного пространства и федеральных авиационных правилах», которое лишит Межгосударственный авиационный комитет (МАК) практически всех функций, оставив только расследование авиакатастроф.



Jetflite покорил Антарктиду

На прошлой неделе Falcon 7X финского бизнес-оператора Jetflite Oy выполнил уникальный коммерческий полет. Бизнес-джет вылетел в воскресенье в Кейптаун, а уже из Кейптауна два раза летал до Антарктиды

стр. 20



В США преобладают старые джеты

Новое исследование от Global Jet Capital, поставщика финансовых решений для деловой авиации, показывает, что 28% средних и больших частных самолетов в США имеют возраст более 20 лет

стр. 21



МАКу оставили только катастрофы

Правительство подготовило изменения в постановление «О федеральных правилах использования воздушного пространства и федеральных авиационных правилах», которое лишит МАК практически всех функций

стр. 22



Деловая авиация для регионов

Сегодня в гостях у BizavWeek управляющий директор компании «Вельталь-авиа» Андрей Коломоец и Денис Меньших, руководитель коммерческого отдела «Вельталь-авиа»

стр. 23

ПРЕДСТАВЛЯЕМ СОВЕРШЕННО НОВЫЕ

G500 и G600



Gulfstream

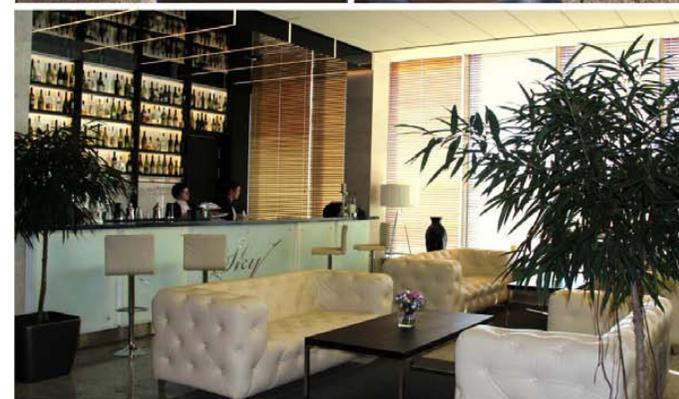
Jet Partners запускает прямые VIP-рейсы в Гренобль

Российская компания JET PARTNERS запускает программу прямых еженедельных VIP-рейсов в Гренобль. Как отмечают в компании, прямые VIP-рейсы на новогодние праздники на горнолыжные курорты (Куршевель, Мерибель, Валь-д-Зир, Межев) – это доступная альтернатива частному джету и билетам бизнес-класса, которых уже нет в продаже. На данном маршруте будет задействован самолет Boeing Business Jet (BBJ1), рассчитанный на перевозку 56 пассажиров (моно бизнес-класс). Программа стартует 27 декабря (Внуково-3 – Гренобль (терминал бизнес-авиации GAT)), а закончится 10 января.

Как рассказали BizavNews в компании, стоимость перелета составит 4800 евро туда/обратно, 2400 евро в одну сторону. Для детей предусмотрены скидки, а партнеры получают комиссию 7%.

В стоимость перелета включены «первая парковка» - прямой доступ к бизнес-джету из терминала, персональное авиаменю (кафе «Пушкин»), детские игровые наборы, аксессуары для отдыха на борту, широкий выбор прессы и медиа-развлечений, безлимитный провоз багажа, персональный флайт-менеджер (помощь в прохождении таможни), возможность провоза домашних питомцев и обслуживание в терминалах бизнес-авиации (Внуково-3, Гренобль).

«Рейсы полностью обеспечены и предоплачены. Дополнительную информацию по ним можно получить непосредственно в аэропортах Внуково-3 и Гренобль GAT +33 (0)4 76 93 49. Данный самолет находится в нашем эксклюзивном коммерческом управлении и также доступен для индивидуальных чартеров», - комментируют в Jet Partners.



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

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

Airbus создает сеть ТОиР для ACJ

Накануне выставки NBAA 2015 европейский производитель Airbus объявил о создании фирменной сети центров ТОиР для корпоративных самолетов. На начальном этапе в нее войдут три компании: Airbus Corporate Jet Centre, расположенный в Тулузе, Франция, Sepang Aircraft Engineering в Малайзии и Comlux America в Индианаполисе, штат Индиана, США.

В дальнейшем сеть будет включать компании, которые принадлежат или контролируются Airbus, а также независимых авторизованных провайдеров. Во всех центрах можно будет выполнить как линейное, так и тяжелое обслуживание, переоборудование салона и модернизацию приборного оборудования. В настоящее время в эксплуатации находится 170 самолетов ACJ.

Операторы самолетов ACJ уже имеют доступ к комплексной программе поддержки, а также клиентской поддержкой в режиме «одного окна» через заводской центр обслуживания клиентов (C4you). Программа C4you охватывает учебные курсы и индивидуальные программы обслуживания, наряду с техническими консультациями и подбором запасных частей.

«Мы уже предоставляем всестороннюю поддержку, а также обеспечиваем высокие показатели надежности. И это последнее расширение делает шаг вперед в заботе о клиентах и является ответом на конкретные потребности сообщества деловой авиации во всем мире», - говорит Бенуа Деффорд, управляющий директор Airbus Corporate Jets.



a-GROUP
FBO SHEREMETYEVO
FBO PULKOVO

**ПОЛНЫЙ
КОМПЛЕКС
УСЛУГ**

ЕДИНЫЙ ЦЕНТР ПРОДАЖ
+7 (495) 981 38 26

Шереметьево & Пулково

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

a-group.aero

Без ГЛОНАССа не взлетать

До 31 декабря все личные легкие самолеты и вертолеты АОН должны быть оснащены аппаратурой спутниковой навигации ГЛОНАСС или ГЛОНАСС/GPS. Об этом говорится в Приказе Минтранса от 13 февраля 2012 года N 35.

Из документа следует, что воздушные суда авиации общего назначения, в том числе самолеты с максимальным взлетным весом 5,7 тысячи килограммов и более, а также вертолеты с максимальным взлетным весом 3,1 тысячи килограммов и более должны быть оборудованы системой ГЛОНАСС до 1 января 2016 года.

Это относится и к самолетам и вертолетам отечественного производства, находящимся в эксплуата-

ции, сертификат летной годности на которые выдан до 1 января 2012 года.

В то же время самолеты и вертолеты иностранного производства, в том числе зарегистрированные в государственном реестре гражданских воздушных судов иностранного государства и включенные в сертификат эксплуатанта, выданного в РФ, планируется оснастить таким образом: воздушные суда, используемые для коммерческих воздушных перевозок, с максимальным взлетным весом более 495 килограммов — до 1 января 2017 года, а авиации общего назначения, в том числе самолеты с максимальным взлетным весом 5,7 тысячи килограммов и более, и вертолеты с максимальным взлетным весом 3,1 тысячи килограммов и более — до 1 января 2018 года.



Фото: Дмитрий Петроченко



УХОД ЗА ИНТЕРЬЕРОМ И ЭКСТЕРЬЕРОМ ВАШЕГО БИЗНЕС ДЖЕТА

- КАЧЕСТВО
- ОТВЕТСТВЕННОСТЬ
- ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД



ЧЛЕН
ОБЪЕДИНЕННОЙ
НАЦИОНАЛЬНОЙ
АССОЦИАЦИИ
ДЕЛОВОЙ
АВИАЦИИ



МОСКВА. АЭРОПОРТ "ШЕРЕМЕТЬЕВО"

Albinati Aeronautics получил четвертый Global

Швейцарский бизнес-оператор Albinati Aeronautics сообщает об увеличении воздушного парка в мальтийской юрисдикции. В конце ноября компания получила в управление очередной бизнес-джет Bombardier Global 5000, получивший бортовой номер 9H-CMA (самолет пришел владельцу с завода, *прим. BizavNews*).

Это четвертый самолет оператора, полученный за последние шесть месяцев. В начале мая компания получила в управлении два новых 12-местных бизнес-джета – Bombardier Global 6000 (бортовой номер 9H-SMB) и Bombardier Global Express (бортовой номер 9H-III). Оба самолета приписаны к парижскому аэро-

порту Ле Бурже. А в конце октября оператор приступил к эксплуатации Bombardier Global 5000, получивший бортовой номер 9H-FLN (ранее OH-MAL Jetflite Oy, *прим. BizavNews*), который базируется в Москве.

Albinati Aeronautics за последние полгода превратилась из локального в международного игрока рынка бизнес-авиации. В декабре 2014 года оператор получил мальтийский и итальянский сертификат эксплуатанта (Aircraft Operator Certificate (AOC)). Таким образом, Albinati Aeronautics имеет три сертификата эксплуатанта (швейцарский, итальянский и мальтийский), что позволяет клиентам компании выбирать страну регистрации исходя из своих требований.



Фото: Chris Camille

ВЫ ВЫБИРАЕТЕ ЦЕЛЬ.
МЫ ПОЗАБОТИМСЯ ОБО ВСЁМ ОСТАЛЬНОМ.

tyrolean
jet services



» ПРЕВЫШЕ ВСЕХ ОЖИДАНИЙ

НАШ ФЛОТ АСJ:

1 ACJ318ER

2 ACJ319



» Tyrolean Jet Services » A-6020 Инсбрук Аэропорт / Австрия
» Тел +43 512 22577 15 » Факс +43 512 22577 21
» sales@tjs.at » www.tjs.at

Аэропорт London City планируется расширить за счет Королевских доков

Руководство аэропорта London City обратилось в правительство с просьбой рассмотреть и утвердить Программу развития City Airport Development Programme, предполагающую физическое расширение аэропорта и увеличение штата сотрудников.

Увеличение площади аэропорта планируется провести за счет присоединения части Королевского дока King George V Dock, причем проект реконструкции не предусматривает изменения глубины или конфигурации водоема – площадка-отстойник для самолетов будет построена непосредственно над водой.

Управление гражданской авиации на прошлой неделе выразило одобрение проекту, подчеркнув, что реконструкция позволит оптимизировать взлетный режим для самолетов, дав им возможность быстрее набирать эшелонную высоту. Если правительство утвердит проект расширения аэропорта London City, это позволит создать около 1600 дополнительных рабочих мест.

Консультации по проекту реконструкции аэропорта London City продлятся до ближайшей субботы.





FBO RIGA
A part of Flight Consulting Group

**НОВЫЙ ЦЕНТР
БИЗНЕС-АВИАЦИИ В РИГЕ**

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



БУТИК-ТЕРМИНАЛ



ПОЧУВСТВУЙТЕ РАЗНИЦУ!

www.riga.aero

Поставки G650 приближаются к отметке 150

В декабре 2012 года компания Gulfstream Aerospace передала клиенту первый G650. Спустя три года флагманский бизнес-джет приближается к рубежу 150 выпущенных самолетов. За это время американский производитель выпустил 145 ультрадальних самолетов – 105 G650 и 40 G650ER.

«На сегодняшний день флот G650 налетал более 78000 часов и в 29000 полетах», - рассказала изданию AIN пресс-секретарь компании. «В целом, показатель готовности к вылету у G650 составляет 99,7%».

G650 и G650ER, имеющие дальность полета 7000 миль и 7500 миль соответственно, вероятно, останутся вне конкуренции на рынке, пока Bombardier не выпустит свои флагманские Global 7000 (7400 миль) и Global 8000 (7900 миль). «Удивительно, что G650 владеет этим сегментом так долго», - говорит управляющий директор JetNet IQ Роллан Винсент. «А с недавно анонсированными задержками в программе новых Global он останется монополистом, по крайней мере, еще три года».

В 2014 году G650 получил премию Robert J. Collier Trophy, а также имеет почти 60 рекордов скорости.



Фото: Дмитрий Петроченко

Gulfstream

SILK WAY BUSINESS AVIATION

Представляем совершенно новый

G650

Diamond D-Jet не умер

На прошедшей в ноябре выставке NBAA 2015 австрийско-канадский производитель Diamond Aircraft, который вернулся на американское шоу после долгого отсутствия, представил свой новый двухмоторный поршневой DA62 - свою первую модель, направленную на корпоративный рынок. Но главная интрига состояла в том, что компания по-прежнему рассчитывает на развитие реактивного направления.

По словам Петера Маурера, президента и генерального директора Diamond Aircraft, производитель никогда не отказывался от программы D-Jet. «Мы по-прежнему имеем те же намерения и видение реактивного семейства, которые преобладали с самого начала, и продолжаем искать подходящих партнеров, чтобы закончить программу».

Программа D-Jet была приостановлена в 2013 году после того, как компания не смогла обеспечить не-

обходимое финансирование для завершения разработки самолета. С 2005 года на реализацию проекта было потрачено почти \$200 млн., а три прототипа D-Jet налетали более 700 часов до того, как программа была заморожена.

Петер Маурер признает, что в текущем экономическом климате трудно найти финансового партнера, но он старается не терять контроль над проектом. «Есть много людей, которые заинтересованы в программе, но она требует огромные инвестиции, а также долгосрочные перспективы», - говорит глава Diamond.

«Тогда и сейчас были очень разные времена. Когда D-Jet совершил свой первый полет в 2007 году, рынок был открыт для одномоторных джетов. Возможно, в нынешних условиях двухдвигательный самолет стал бы более подходящим», - завершает он.




FORTAERO
 Baltic Business / Universe in motion
 Aviation Alliance

WWW.FORTAERO.COM

JET PRIVÉ AU PRIX
 D'UN HÉLICO

ЧАСТНЫЙ САМОЛЁТ
 ПО ЦЕНЕ ВЕРТОЛЁТА

400XT1 // \$5.5M

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



URALHELICOM расширяет сферу деятельности

«Уральская вертолетная компания – URALHELICOM» прошла очередную процедуру одобрения на соответствие требованиям Федеральных Авиационных Правил (ФАП) 285.

С 15 декабря 2015 года компания может выполнять оперативное и периодическое техническое обслуживание, включая замену агрегатов, на следующих воздушных судах: R44 I/II (Robinson), R66 Turbine (Robinson), H120/EC120B (Airbus Helicopters), H125/AS350B3 (Airbus Helicopters), H130/EC130B4/EC130T2 (Airbus Helicopters). «Уральская вертолетная компания – URALHELICOM» может выполнять техническое обслуживание указанных выше судов по месту основной деятельности (Свердловская область, г. Первоуральск), на линейной станции (Московская область, г. Воскресенск), а также по месту базирования вертолета.

«URALHELICOM» существует на рынке с 2003 года и предоставляет полный комплекс услуг при покупке и эксплуатации зарубежных вертолетов Robinson и Airbus Helicopters на территории России и стран СНГ. Наша компания является официальным дилером американской фирмы Robinson Helicopter Company, производящей легкие многоцелевые вертолеты R22, R44 и R66. Стаж работы большинства сотрудников компании URALHELICOM в авиации более 30-ти лет, все обладают большим опытом работы с отечественной и зарубежной авиационной техникой и имеют сертификаты специалистов, выданные заводами-изготовителями. Стаж работы большинства сотрудников компании URALHELICOM в авиации более 30-ти лет, все обладают большим опытом работы с отечественной и зарубежной авиационной техникой и имеют сертификаты специалистов, выданные заводами-изготовителями.



Фото: Дмитрий Петрученко

THINK BUSINESS*

Иметь лучшее, вы опережаете конкурентов.
Насладитесь комфортом, скоростью, безопасностью и надежностью вертолетов Airbus Helicopters.
Инвестируйте в EC135



Airbus Helicopters Vostok
119180 Россия, г. Москва
Якиманская наб., д.4, стр.1
Тел.: +7 495 663 15 56
Факс: +7 495 663 15 59
www.airbushelicopters.ru

*думайте о бизнесе



VTS Jets получила одобрение Бермуд

VTS Jets, организация по техническому обслуживанию воздушных судов бизнес-авиации, получила одобрение авиационных властей Бермуд на право проведения линейного техобслуживания самолетов Global Series и Challenger 604/605 производства Bombardier.

VTS Jets также является обладателем сертификата EASA Part -145 (EASA.145.0303) и одобрений от авиационных властей Каймановых островов, Катара и Арубы.

Линейное техническое обслуживание воздушных судов VTS Jets осуществляет в новом специализированном ангаре во «Внуково-3». Услуги АОГ предоставляются во всех московских аэропортах (Внуково/Домодедово/Шереметьево), а также в других воздушных гаванях России и стран СНГ.

Линейное техническое обслуживание воздушных судов VTS Jets осуществляет в новом специализированном ангаре во «Внуково-3». Услуги АОГ предоставляются во всех московских аэропортах (Внуково/Домодедово/Шереметьево), а также в других воздушных гаванях России и стран СНГ.



Международный
Центр
Деловой
Авиации



ОРГАНИЗАЦИЯ И ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПОЛЁТОВ

УСЛУГИ ТЕРМИНАЛА

СТОЯНКА НА ПЕРРОНЕ И В АНГАРЕ

ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ

ПРОДАЖА ВС

ОРГАНИЗАЦИЯ ЧАРТЕРОВ

Московская Область, г. Жуковский, аэродром «Раменское»

+7 495 548 20 59 (с 9:00 до 18:00)

www.intercba.ru

+7 966 075 11 11 (24 часа)

e-mail: info@intercba.ru

Learjet 75 установил рекорд скорости

Бренд Learjet всегда был синонимом скорости. И в ознаменование 50-летия рекордного трансконтинентального скоростного перелета на Learjet 23 Клея Лейси в 1965 году компания Bombardier Aerospace установила новый мировой рекорд скорости на Learjet 75. Оригинальный полет дальностью 4946 миль (7960 км) был выполнен между Нью-Йорком и Лос-Анджелесом. Однако сейчас Learjet 75 летел в обратном направлении.

Рекордный Learjet 75 пилотировался двумя членами

команды по обеспечению демонстрационных полетов Bombardier Эдом Хиллисом и Джеффом Трайфаном. Пилоты улучшили время полета Лейси на 17 минут, пролетев на скорости 0,81 Маха.

На сегодняшний день самолеты семейства Learjet имеют в своем портфолио 111 мировых рекордов скорости.

Самолет Learjet 23 стал первой моделью семейства и введен в эксплуатацию 13 октября 1964 года.



С заботой
о вас
в небе
и на
земле

Бизнес авиация
из самого сердца
Европы



UPPERTWO

Avia / Travel concierge



Elit | Avia

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

Rega сделал ставку на AW169

Швейцарская компания Swiss Air-Ambulance Rega анонсирует контракт на поставку трех вертолетов AW169 и одного GrandNew производства Agusta-Westland. Суммарная стоимость машин оценена в 50 млн швейцарских франков (примерно €46 млн). GrandNew прибудет в распоряжение Rega осенью 2016 года, а поставки AW169 запланированы на 2020 год. Новые вертолеты будут эксплуатироваться в рамках проекта Icebird для поисково-спасательных миссий и медицинской эвакуации. AgustaWestland и Rega старинные партнеры. Первый A109K2 поступил в швейцарскую компанию в 1992 году.

История компании Rega началась в 1952 году. В течение первого года компания выполнила всего шесть полетов по эвакуации людей, а ее флот состоял из

нескольких санитарных самолетов. С ростом популярности швейцарских курортов среди туристов росла и компания Rega – Swiss Air-Rescue. В середине 90-х годов компания приобрела первый реактивный самолет. Сейчас компания располагает парком из реактивных самолетов Bombardier Challenger 604, рассчитанных на перевозку четырех пассажиров вместе с медицинским персоналом, и вертолетами AgustaWestland Da Vinci и Airbus Helicopters H145.

Примечательно и то, что Rega – Swiss Air-Rescue не пользуется государственными дотациями, а существует исключительно на собственные средства, а также используя помощь меценатов и крупных международных фондов, среди которых фигурирует и Международный Красный Крест.



19 – 21 мая
КРОКУС ЭКСПО



HELIRUSSIA

9-я Международная выставка
вертолетной индустрии

2016



Организатор:



При поддержке:



Устроитель:



Jet Partners – аккредитованный брокер деловой авиации

Объединенная Национальная Ассоциация Деловой Авиации продолжает аккредитацию брокеров деловой авиации. 25 ноября 2015 года на очередном заседании Правления ОНАДА было принято положительное решение об аккредитации Jet Partners (ООО «Джет Партнерс»). Компанией были предоставлены все необходимые документы, а исполнительная дирекция получила рекомендации российских и зарубежных операторов деловой авиации. Запись внесена в реестр аккредитованных брокеров, номер сертификата – 128-АС.

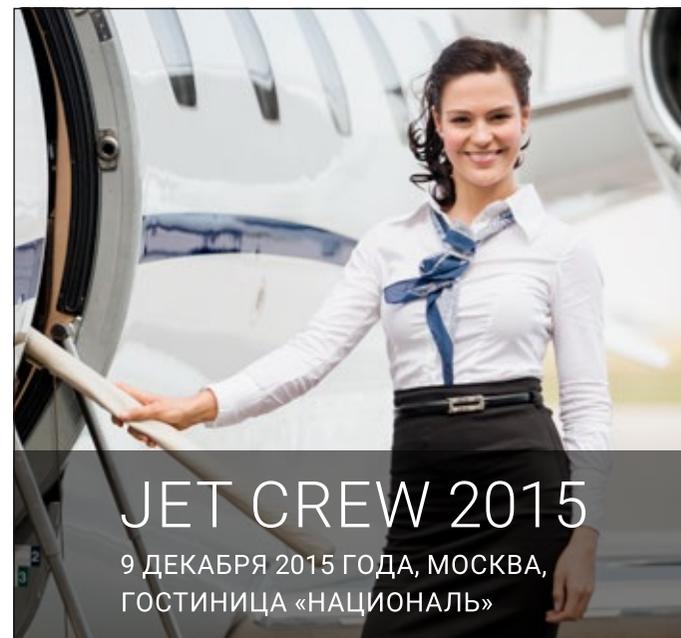
ОНАДА проводит аккредитацию брокеров с 2010 года с целью подтверждения деловой репутации и благонадежности компаний, работающих на рынке

деловой авиации и предоставляющих услуги по организации чартерных рейсов. Аккредитация является добровольной, бесплатной и доступна только для членов ОНАДА.

Jet Partners начала работу на рынке в 2008 году. Сейчас компания также работает в нескольких сегментах и имеет эксклюзивные контракты с владельцами воздушных судов, что позволяет получать лучшие цены на организацию рейсов, в том числе на самолеты, которых нет на открытом рынке. Также компания предлагает услуги корпоративного чартера, авиатакси, санитарной авиации и грузоперевозки. В последнее время набирают обороты спортивные чартеры, вахтовые перевозки и вертолетный трансфер.



Фото: Дмитрий Петроченко



JET CREW 2015

9 ДЕКАБРЯ 2015 ГОДА, МОСКВА,
ГОСТИНИЦА «НАЦИОНАЛЬ»

Практическая отраслевая конференция, посвященная аспектам работы экипажей деловой авиации.



Информация на сайте:
www.rubaa.ru

Embraer опубликовал десятилетний прогноз

Embraer Executive Jets, дочернее подразделение по производству деловых самолетов Embraer, опубликовал традиционный **прогноз** по поставкам бизнес-джетов в ближайшие десять лет. Согласно исследованию, за этот период производители поставят 9100 новых самолетов на сумму \$259 млрд. Таким образом, бразильский производитель немного скорректировал свой прошлогодний прогноз. В 2014 году цифры по поставкам были более скромны: 8190 бизнес-джетов стоимостью \$198 млн. Согласно последним данным среднегодовой темп роста составит 3%.

Лидером поставок вновь остается Северная Америка. В цифровом исчислении на рынок будет поставлено 4850 самолетов на \$130 млрд. Далее идут Европа и

Африка (2100 воздушных судов на \$64 млрд.), Ближний Восток и Азиатско-Тихоокеанский регион с 1500 самолетов стоимостью \$54 млрд. и Латинская Америка (650 самолетов на сумму \$11 млрд.).

Ультрадальные бизнес-джеты и самолеты с большими кабинами по-прежнему будут лидировать с точки зрения количества поставленных машин. Ожидается, что в ближайшие десять лет на их долю придется 3400 поставок на \$175 млрд. На средний сегмент придется 3280 поставок на \$66 млрд., что является хорошей новостью для производителя в свете выхода на рынок двух новых моделей Legacy 450 и 500. Прогноз по легким джетам почти не претерпел изменений – 2420 самолетов на \$18 млрд.

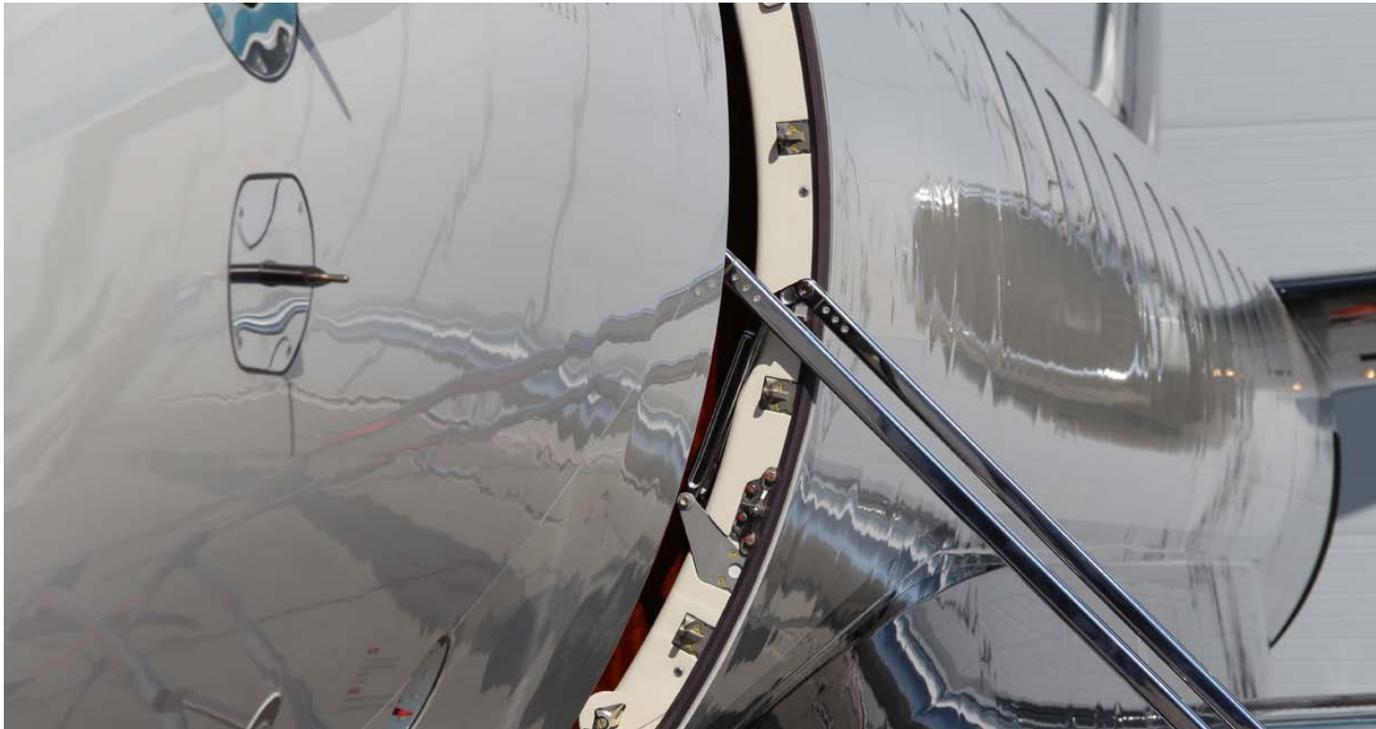


Фото: Дмитрий Петрученко



НИКА
РОССИЯ



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

Dassault расширяет центр комплектации в Литл Рок

Североамериканская «дочка» Dassault Aviation – Dassault Falcon Jet – завершила расширение собственного центра комплектации в американском Литл-Рок. Проект стоимостью \$60 млн. и общей площадью в 350000 квадратных футов (32500 кв.м.) предназначен главным образом для кастомизации двух новых моделей – Falcon 8X и 5X.

В новом ангаре будут выполняться работы по установке интерьера и покраске воздушных судов. Последний раз центр комплектации Dassault Falcon Jet был расширен в 2008 году под Falcon 7X. Тогда дополнительно было построено 116000 квадратных футов (10800 кв.м.) площадей, при объеме инвестиций в \$20 млн. Сегодня в Dassault Falcon Jet работают уже 1850 человек.

На торжественной церемонии открытия присутствовали председатель Совета директоров и Генеральный директор Dassault Aviation Эрик Трапье, генеральный директор Dassault Falcon Джон Розан-

валлон и глава Dassault Falcon Jet Лойк Сегален.

Напомним, что передача новых 8X клиентам начнется во второй половине следующего года, то есть через два года после анонса программы. Сейчас в программе летных испытаний принимают участие три прототипа, которые выполнили 185 полетов, налетав суммарно 380 часов, что соответствует более 65% сертификационных требований FAA и EASA.

Что же касается Falcon 5X, то в конце октября Эрик Трапье во время встречи с французскими журналистами, рассказал о небольших проблемах, связанных с сертификационными испытаниями новейшего двигателя Snecma Silvercrest. Именно эти двигатели будут установлены на новом бизнес-джете французского производителя Falcon 5X. Впрочем пока производитель официально не сообщал о задержках в программе 5X. Первый полет нового бизнес-джета пока еще планируется на конец 2015 года - начало 2016 года, а ввод в эксплуатацию – на 2017 год.



PILATUS

PILATUS PC-12
ПО ОСОБОЙ ЦЕНЕ

NESTEROV AVIATION

Авторизированный центр продаж Pilatus PC-12

sales@nesterovia.com www.nesterovia.aero

MHS Aviation увеличит парк

Немецкий бизнес-оператор MHS Aviation, базирующийся в Мюнхене, в январе 2016 года получит два новых бизнес-джета Cessna CJ2+ и Bombardier Challenger 300. Таким образом, собственный парк оператора увеличится до девятнадцати воздушных судов.

Как комментирует исполнительный директор MHS Aviation Андреас Отто, по итогам 2015 года стало понятно, что за последние пять-шесть лет спрос на легкие и средние бизнес-джеты вырос как никогда. «Благодаря тому, что мы базируемся в относительно «тихом» аэропорту (аэропорт Grünwald, недалеко от Мюнхена), мы предлагаем оптимальные ценовые предложения нашим клиентам в сочетании с прекрасным сервисом», - комментирует г-н Отто.

Компания, работающая на рынке с 1979 года, достаточно активно модернизирует свой флот. Кроме новых самолетов, сейчас в парке MHS Aviation несколько 32-местных турбовинтовых самолетов Dornier 328 (сданы в лизинг British Airways), два Gulfstream GV/G550, два Challenger 604 и пять Bombardier семейства Learjet (Learjet 31 и Learjet 60), Embraer Phenom 100, несколько вертолетов, включая два AgustaWestland AW109 с VIP-салонами (эксплуатируются совместно с Euroheli).

В октябре 2015 года MHS Aviation получил новый ультрадальний Gulfstream G650, став первой немецкой компанией, эксплуатирующей данный тип в Германии. Воздушное судно с бортовым номером D-AYSM будет эксплуатироваться в интересах частного лица. Суммарный же флот оператора в настоящее время насчитывает 19 воздушных судов.

Comlux получил первый Gulfstream G650ER

Comlux начинает эксплуатацию в интересах частного клиента самолета Gulfstream G650ER. Джет зарегистрирован на острове Аруба и внесен в свидетельство эксплуатанта дочерней Comlux Aruba N.V. Самолету присвоен бортовой номер P4-AZG, место базирования – Германия. Свой первый G650 Comlux получил в апреле текущего года. Самолет 9H-ZMB эксплуатирует Comlux Malta в интересах частного клиента.

Gulfstream анонсировал модификацию ультрадальнего флагмана в мае 2014 года на выставке EBACE. Обновленный самолет имеет дальность полета 7500 морских миль/13890 километров на скорости 0,85М и 6400 миль/11853 км на 0,90М. По сравнению с оригинальной модификацией, которая была введена в эксплуатацию в конце 2012 года, увеличение дальности

составило 500 миль/926 км. G650ER практически идентичен G650, за исключением увеличенного на 4000 фунтов (1814 кг) запаса топлива и, соответственно, большего максимального стояночного и взлетного веса. При этом вес пустого самолета остался неизменным, тем самым сохранив 1400 фунтов полезной нагрузки при полной заправке топливом. Взлетная дистанция G650ER (стандартные условия на уровне моря) увеличилась до 6299 футов (1920 м) с 5858 футов (1785 м) у G650.

Емкость топливного бака в крыльях увеличивается благодаря модернизации топливной системы. Также внесены изменения в программное обеспечение системы дозирования топлива и системы управления полетом.



EASA упрощает правила

EASA выпустило **уведомление** о предлагаемой поправке (NPA), в которой предлагается внести изменения в правила получения летной годности. По словам европейского регулятора, новые правила позволят обеспечить четкие требования/рекомендации по тем аспектам, которые создают проблемы интерпретации/стандартизации; удалить те требования, которые никак не влияют на безопасность; содействовать перемещению самолетов между государствами-членами и укрепить надзорную роль национальных авиационных властей.



EASA собирается получить отзывы на данные предложения путем проведения таких мероприятий, как проверка стандартов в государствах-членах ЕС, получение предложений от национальных авиационных властей и опросов заинтересованных сторон, связанных с толкованием правил.

Агентство сообщает, что включенные в это NPA предложения согласованы с интересами АОН, и разработаны «с целью предоставления соразмерных и экономически эффективных правил для авиации общего назначения при сохранении приемлемого уровня безопасности».

Комментарии по предложению принимаются до 5 февраля 2016.

Правление ФАС решило дерегулировать тарифы в московских аэропортах

Тарифное правление ФАС на заседании в понедельник приняло решение о дерегулировании тарифов на услуги в аэропортах Московского авиационного узла (МАУ), сообщил «Интерфаксу» один из участников заседания.

Как сообщалось, ФАС планирует дерегулировать тарифы в аэропортах МАУ с начала 2016 года. Об этом в понедельник «Интерфаксу» говорил начальник управления регулирования транспорта ведомства Дмитрий Рутенберг.

«Предполагается принять решение о неприменении ценового регулирования. При этом аэропорты МАУ сохранят статус субъектов естественных монополий, и на них продолжат распространяться иные формы государственного регулирования и контроля, такие как требования по обеспечению недискриминационного доступа, раскрытию информации и другие», - говорил он.

«Для вступления в силу решения о дерегулировании необходимо, чтобы оно было зарегистрировано Минюстом. Так что начало 2016 года представляется реальным сроком для его вступления в силу», - добавлял чиновник.

Рутенберг уточнял, что одним из требований, предъявляемых к аэропортам, будет представление в ФАС спецотчетности о применяемых тарифах. «Не надо забывать, что методы антимонопольного контроля всегда будут сохраняться. Так что за «беспредел» с тарифами может последовать соответствующая ответственность», - подчеркивал представитель ФАС.

Московский авиационный узел – система аэропортов Москвы и Московской области. Основными его элементами являются международные аэропорты «Внуково» (находится на территории Москвы), «Домодедово» и «Шереметьево» (расположены на территории Московской области).



Фото: Дмитрий Петроченко

VistaJet продвигается в США

Американский бизнес-оператор Priester Aviation становится вторым партнером VistaJet в США. Самостоятельные попытки выйти на рынок США под собственным брендом у оператора пока не увенчались успехом. В начале года VistaJet открыла свою североамериканскую штаб-квартиру в престижном районе Нью-Йорка – Сохо. Главой подразделения VistaJet US назначен Рон Силверман. Однако получить допуск на самостоятельные полеты в Штатах пока не представляется возможным в силу ряда обстоятельств, главным из которых, по мнению аналитиков, является нежелание допускать на рынок столь сильного конкурента.

В VistaJet пошли по иному пути – создание совместных предприятий с американскими партнерами. Первым стратегическим партнером VistaJet в США стали компании Jet Aviation Flight Services (американская дочка Jet Aviation Group) и Wheels Up. В настоящее время Jet Aviation Flight Services эксплуатирует четыре самолета Bombardier Global 5000. А контракт с Priester Aviation подразумевает эксплуатацию трех джетов Bombardier Challenger 350 с последующим увеличением парка. Бизнес-модель – продажа блок-часов и выполнение чартеров.

Priester Aviation – старейший оператор США, за плечами которого 70-летняя история. Чартерный парк компании состоит из 48 самолетов различного класса, включая Gulfstream V, Gulfstream G450, Falcon 2000EX EASy, Falcon 900B, Challenger 300 и др.

VistaJet была основана в 2004 году и с тех пор самолеты компании выполнили более 65000 рейсов в 1300 аэропортов (190 стран), доставив более 170000 пассажиров. VistaJet на сегодняшний день эксплуатирует 21 самолет семейства Global и 28 – Challenger.

Bombardier расширяет географию поставок

Канадский производитель Bombardier поставил частному клиенту из Индии первый бизнес-джет Challenger 350 (бортовой номер VT-JUI). Таким образом, Индия стала очередной страной, в которой появился новый самолет канадского производителя. Сейчас в стране эксплуатируются (зарегистрированы) семь Global 5000, три Global 6000, три Global XRS/Express, пять Challenger 300, четыре Challenger 604, три Challenger 605 и один Challenger 850. Еще около 20-ти самолетов канадского производителя внесены в зарубежные регистры, но аффилированы с индийскими владельцами.

Challenger 350 был впервые представлен широкой публике в мае 2013 года на женевской выставке EBACE. Новый бизнес-джет получил новые, более мощные двигатели Honeywell HTF7350, каждый из которых имеет тягу 7323 фунта. Внешне новый само-

лет можно отличить по пассажирским иллюминаторам, которые стали больше, и новым, «скошенным» законцовкам крыльев. Расчетная дальность полета Challenger 350 с восемью пассажирами на скорости 0,8 Маха составляет 3200 морских миль (5926 км). Максимальная скорость полета – 0,82 Маха.

Как комментируют в Bombardier, пассажирский салон Challenger 350, который и так самый широкий в своем классе и имеет плоский пол, получит полностью новый интерьер. Наряду с более естественным освещением, благодаря большим окнам, пассажиры смогут воспользоваться системой развлечений последнего поколения от Lufthansa Technik, разместиться в новых, более удобных креслах, почувствовать работу системы контроля окружающей среды и увидеть отделку интерьера металлом, что сделано впервые в дизайне салонов бизнес-джетов.



HondaJet готовится к вводу в строй

Honda Aircraft приближается к получению полного сертификата типа на свой легкий бизнес-джет HondaJet HA-420. В конце ноября компания завершила последние тесты на функциональность и надежность и теперь идет процесс оформления документов. Получение одобрения и первые поставки самолета ожидаются в конце года.

Компания накопила в программе испытаний более 3000 летных часов, проведенных в более 70 аэропортах мира. Пять серийных самолетов уже летают и более 25-и находится на сборочной линии.

Полная сертификация, которая следует за получением в марте предварительного сертификата типа, завершит десятилетия исследований, испытаний и подготовки. Honda Aircraft сформировала штат из 1700 сотрудников и расширила свой кампус в Гринсборо, штат Северная Каролина, имея производственные помещения на 680000 квадратных футов. Компания также получила сертификат Part 145 на услуги ТОиР и создала сеть из 11-и дилеров в США, Южной Америке и Европе.

Генеральный директор компании Мичимаса Фуджино говорит, что компания имеет заказы на более чем 100 HondaJet. В 2016 года производитель намерен производить по 3-4 самолета в месяц.

Что касается продолжения линейки, то Фуджино пошутил: «Мне нравится идея большого семейства», и добавил, что технологическая база самолета не подразумевает производство одного конкретного продукта. Она была разработана, чтобы быть масштабируемой, и компания должна оценить «как можно расширить свой бизнес с помощью развития линейки».

NetJets получил первый Challenger 650

Американский долевого оператор NetJets получил первый Challenger 650. До конца года компания планирует получить еще шесть аналогичных машин. Всего же в рамках контракта с канадским производителем NetJets получит 25 самолетов, такое же количество оформлено в виде опциона.

Новый Bombardier Challenger 650 поставляется компании с интерьером Signature Series, который в будущем будет использоваться и на всех новых самолетах. Начиная с 10-го борта, Challenger 650 будет поставляться и в европейскую дочку NetJets Europe.

Напомним, что в октябре 2014 года Bombardier объявил о новом представителе в семействе бизнес-джетов Challenger. Challenger 650, созданный на базе 605-й модели в партнерстве с NetJets, получил новую авионику, обновленный салон и более мощные двигатели. Обновленный самолет получил авионику Rockwell Collins Pro Line 21, которая включена

в архитектуру комплекса бортового оборудования Bombardier Vision. Среди новой функциональности – мультимедийный погодный радар и система синтетического обзора, данные с которой отображаются на коллиматорном индикаторе Head-Up Display. Новый джет также получил более мощные двигатели GE Aviation CF34-3B, имеющие взлетную тягу 9220 фунтов (4200 кг), что на 5% больше по сравнению с базовой версией. Это позволяет самолету пропорционально увеличить полезную нагрузку при взлете с коротких взлетно-посадочных полос. При этом дальность по сравнению с 605-й моделью не изменилась и составляет 4000 миль (7400 км).

Но основное отличие от предыдущей модели Challenger 605 «кроется» в пассажирском салоне. Bombardier также установит в салоне новые, более широкие кресла с полноразмерными подголовниками. Камбуз обновляется на 70%, и его оборудование может обслужить одновременно до 12 пассажиров.



Jetflite покорил Антарктиду

На прошлой неделе Falcon 7X финского бизнес-оператора Jetflite выполнил уникальный коммерческий полет. Как рассказали BizavNews в компании, бизнес-джет вылетел в воскресенье в Кейптаун, а уже из Кейптауна компания выполнила два перелета до самого южного уголка мира – Антарктиды.

Рейс выполнялся экипажем из трех пилотов и механика. Полет до Кейптауна занял 13,5 часов, а от Кейптауна до Антарктиды и обратно почти 12 часов.

«Так как на южном континенте нет действующих посадочных площадок, АОС операторам помимо действующих согласований и процедур, желательно также выполнять перелет на трехдвигательном реактивном самолете с большой дальностью. Планирование полета было сложной задачей, так как погодные условия часто приводят к задержкам, которые должны быть учтены», - пояснили BizavNews в Jetflite.

«Мы хотим максимально использовать наш Falcon 7X, и так как в мире существует не так много операторов, которые способны выполнять эвакуацию и чартерные рейсы на Южный Полюс, для получения всей доку-



ментации, процедур и согласований Jetflite начал планировать эти полеты почти год назад. Первый полет прошел очень гладко, была только одна незначительная задержка во время перелета, связанная с погодой. Кроме того, демонстрируя большой потенциал нашего Falcon 7X, рейс стал опытом на всю жизнь для экипажа. Мы с гордостью можем сказать, что Jetflite является единственным финским коммерческим оператором, который прилетел в Антарктиду, а наш Falcon 7X с регистрационным номером OH-WIX – первым финским самолетом на Южном полюсе. Во всем мире не так уж и много операторов, способных выполнить такой полет».

Сейчас парк Jetflite состоит из самолетов различных классов. Для чартеров доступны Dassault Falcon 7X, Bombardier Challenger 604 и Cessna Sovereign. Впрочем, в отдельных случаях, по согласованию с владельцами, клиенты могут получить и другие воздушные суда. Сейчас в общем бизнесе Jetflite Оу половина приходится на сегмент управления воздушными судами, остальные 50% – чартерные рейсы. При этом САМО и ТОиР выполняются исключительно собственными силами. В Jetflite безопасность является ключевым фактором. Даже летный состав исключительно собственный.



В США преобладают старые джеты

Новое исследование от Global Jet Capital, поставщика финансовых решений для деловой авиации, показывает, что 28% средних и больших частных самолетов в США имеют возраст более 20 лет, а 15% – более 30 лет. Средний же возраст бизнес-джетов в стране составляет 16 лет.

В Global Jet Capital считают, что, поскольку экономика США продолжает улучшаться, все больше владельцев частных самолетов будет рассматривать возможность обновления своих самолетов. Средние и большие частные самолеты, как правило, стоят от \$25 млн. и \$75 млн., и до 80% финансирования для их приобретения поступает из внешних источников. Исследование показало, что из десяти штатов с наибольшим флотом средне- и крупноразмерных

Десять штатов по размеру флота средне- и крупноразмерных бизнес-джетов

Штат	Размер флота	Возраст флота больших джетов, лет
Техас	894	18
Флорида	761	20
Калифорния	699	17
Джорджия	351	9
Нью-Йорк	247	13
Иллинойс	240	13
Мичиган	209	22
Нью Джерси	207	13
Огайо	192	12
Пенсильвания	160	13
Всего в США	7526	16

частных самолетов, Мичиган имеет самый большой средний возраст – 22 года, а затем следуют Флорида (20 лет) и Техас (18 лет).

Шон Вик, исполнительный директор Global Jet Capital, говорит: «Значительная доля флота бизнес-джетов в США имеет значительный возраст, и по мере улучшения экономики мы ожидаем, что некоторые владельцы будут рассматривать вопрос о переходе на самолеты нового поколения. Имея финансовые ресурсы в размере около \$1 млрд., мы имеем хорошие шансы заработать на этом».

Также компания выяснила, что в США около 821 самолета такого размера общей стоимостью \$ 5 млрд. выставлены на продажу. 164 из них базируются во Флориде, 128 – в Техасе и 87 – в Калифорнии. Учитывая, что в США сейчас насчитывается около 7526 средних и больших деловых самолетов, примерно 11% эксплуатируемого флота выставлено на продажу. По миру эта цифра в настоящее время равняется 10%.

Шон Вик комментирует: «На Соединенные Штаты приходится около 52% мирового флота средних и больших бизнес-джетов. Это наиболее развитый и стабильный рынок частных самолетов в мире, и на фоне растущей экономики и растущего количества богатых граждан он имеет хорошие перспективы долгосрочного роста. И мы рассчитываем удовлетворить спрос на финансирование в этом сегменте. Многие потенциальные клиенты будут искать возможности обновить либо получить более современный или больший самолет. Но также с ростом общего богатства в стране, мы ожидаем рост покупателей, которые впервые приобретают самолет».



Десять штатов США с наибольшим количеством продающихся средних и больших самолетов

Штат	Размер флота	Выставлено на продажу	%
Флорида	761	164	21,6%
Техас	894	128	14,3%
Калифорния	699	87	12,4%
Иллинойс	240	30	12,5%
Джорджия	351	27	7,7%
Нью Джерси	207	23	11,1%
Нью-Йорк	247	23	9,3%
Миссури	153	17	11,1%
Коннектикут	139	16	11,5%
Канзас	155	16	10,3%
Всего в США	7526	821	10,9%

МАКу оставили только катастрофы

Правительство подготовило изменения в постановление «О федеральных правилах использования воздушного пространства и федеральных авиационных правилах», которое лишит Межгосударственный авиационный комитет (МАК) практически всех функций. Соответствующее постановление правительства опубликовано в среду, 2 декабря.

Документ был рассмотрен и одобрен на заседании правительства 26 ноября 2015 года.

Как следует из проекта постановления правительства, комитет не сможет вместе с Минтрансом, Ми-

нобороны и Минпромторгом участвовать в подготовке федеральных правил использования воздушного пространства и федеральных авиационных правил. Согласно документу, полномочия МАК по подготовке и утверждению требований к компаниям, которые разрабатывают и производят самолеты и другую авиатехнику, будут переданы Минпромторгу. Правила, касающиеся требований к летной годности гражданских самолетов, авиадвигателей, воздушных винтов и охране окружающей среды от воздействия деятельности в области авиации, будут утверждаться Минтрансом по согласованию с Минпромторгом.

При этом сертификацией гражданских самолетов, аэродромов, светосигнального оборудования на аэродромах, предназначенных для взлета, посадки, руления и стоянки самолетов и так далее, непосредственно будет заниматься Росавиация.

В случае принятия подготовленных поправок единственной функцией МАК останется расследование авиакатастроф.

«Принятые решения направлены на совершенствование государственной системы управления безопасностью полетов гражданских воздушных судов», - говорится в сообщении Правительства.

В 1994 году правительство России уполномочило МАК, учрежденный в 1991 году 12 государствами бывшего СССР, на проведение аудиторского расследования авиационных происшествий и сертификации авиационной техники и аэродромов.

Спор между российскими авиационными ведомствами возник в начале ноября, когда было объявлено, что МАК отозвал сертификат типа у самолетов Boeing-737, эксплуатируемых российскими авиаперевозчиками. Разрешения на эксплуатацию лишились две модификации — Classic и NG. Причиной отзыва сертификата названа необходимость доработки системы управления рулями высоты.

Росавиация заявила, что МАК своим решением не вправе остановить эксплуатацию Boeing-737 в российских авиакомпаниях. В ведомстве подчеркнули, что запрет на полеты того или иного типа воздушного судна может ввести только специально уполномоченный на то федеральный орган исполнительной власти, который такого решения не принимал.



Фото: Валерий Шарифулин/ТАСС

Деловая авиация для регионов

Ведущие российские операторы деловой авиации продолжают подводить итоги работы в текущем году и делиться своими размышлениями относительно развития сегмента в будущем. Сегодня в гостях у BizavWeek управляющий директор российской компании «Вельталь-авиа», которая является крупнейшим оператором в Сибири и на Дальнем Востоке, Андрей Коломоец и Денис Меньших, руководитель коммерческого отдела.

Минувшие 11 месяцев наглядно показали, что отечественный рынок деловой авиации достаточно сильно подвержен колебаниям. На фоне ужасного старта в начале года, он немного стабилизировался ближе к осени. Как этот год сложился для «Вельталь-авиа» и какие производственные результаты прогнозируются по итогам 2015 года?



Андрей Коломоец

По итогам 2015 года, я думаю, мы выйдем на показатели 2014 года. Результаты получаются таковыми в силу внедрения программы реновации самолетного парка авиакомпании. В частности, два самолета компании в этом году были выведены из эксплуатации с целью проведения тяжелых форм ТО. А говорить об увеличении налета в 2015 году не приходится, все-таки повышение курса валют напрямую сказалось на стоимости услуг деловой авиации, в частности для тех компаний, которые эксплуатируют иностранную технику.

Андрей, Денис, в текущем году многие аналитики склонны говорить о некой коррекции рынка в пользу внутрироссийских направлений. Насколько выросла доля внутренних рейсов в общем трафике компании?

Да, действительно, количество внутрироссийских рейсов увеличилось в этом году, но, учитывая, что мы и так работаем в основном по внутрироссийским направлениям, то доля таких рейсов в процентном соотношении возросла незначительно. Вероятно, дает о себе знать резкий скачок курса валют, сворачивание делового сотрудничества с ЕС, и вследствие этого деловой активности компаний.

Воздушный парк – главный козырь любого оператора. Расскажите, пожалуйста, о воздушных судах авиакомпании «Вельталь-авиа» и о планах модернизации в будущем?

Сегодня в парке нашей авиакомпании пять воздушных судов (три Hawker-700, один Hawker-800 и вертолет Ми-8АМТ (VIP-комплектация)). Базируются воздушные суда в Москве (Внуково-3), Новосибирске, Братске, Иркутске и Хабаровске. С начала 2015 года мы начали масштабную программу ребрен-



Денис Меньших

динга, которая включает в себя полное обновление салонов самолетов, внешнюю покраску фюзеляжа, введение нового регламента сервисного обслуживания пассажиров, согласно которого все самолеты будут оборудоваться спутниковыми телефонами и медиа системами для просмотра развлекательного контента. К ноябрю этого года мы уже полностью обновили и оборудовали два самолета – это Hawker-700 RA-02804 и Hawker-800 RA-02773 и провели капитальный ремонт с обновлением интерьера и внешней покраски вертолета Ми-8АМТ. Планируем, что к осени 2016 года еще два самолета Hawker-700 RA-02809 и RA-02811 будут обновлены в соответствии с фирменным стилем авиакомпании и будут проведены самые трудоемкие формы ТО (48 месяцев).

продолжение ►

Бытует ошибочное мнение о прямой зависимости безопасности полета от возраста ВС. На самом деле в среде профессионалов нет сомнений в том, что главный компонент безопасного полета – пилоты. Именно по вине летного состава в зависимости от типа ВС приходится 75-80% всех авиационных происшествий и катастроф, на долю материальной части приходится 7% от всего количества инцидентов. Воздушное судно, пройдя, скажем, форму ТО 48 месяцев ничем не отличается в техническом плане от нового ВС. Поэтому наше внимание сосредоточено на подготовке персонала и качественном ТО наших самолетов, в котором на протяжении 5 лет нам помогает «АВКОМ-Техник».

В каких сегментах деловой авиации представлена «Вельталь-авиа» и возможно ли в будущем расширение портфолио услуг компании?

На сегодняшний день «Вельталь-авиа» предлагает своим клиентам:

- Чартерные авиаперевозки, как на собственных самолетах mid-size класса, так и на самолетах наших партнеров. Продажа чартерной перевозки пассажиров предполагает не только качественный сервис на борту самолета, но и предоставление полного спектра услуг на земле (заказ транспорта, вип-залы, быстрый досмотр), а также оперативное реагирование сотрудников нашей авиакомпании на запросы клиента.
- Летно-техническую эксплуатацию частных вертолетов Ми-8 различных модификаций в сертификате АОН нашей авиакомпании.

Со следующего, 2016 года, мы готовы предоставить свой Сертификат Эксплуатанта для любых типов воздушных судов, кроме ЕЭВС.



А какие основные конкурентные преимущества компании Вы выделили бы особенно?

Основным конкурентным преимуществом я считаю то, что мы являемся единственным оператором деловой авиации в Сибири и на Дальнем Востоке. Мы оперативно сможем организовать вылет из любого города Восточной части России без огромных затрат на подлет воздушного судна с места его базирования. Также нами создана и уже несколько лет функционирует собственная станция технического обслуживания самолетов Hawker в Иркутске, что позволяет бесперебойно выполнять полеты в нашем регионе.

«Вельталь-авиа» представлена сразу же в нескольких российских регионах. Можно ли сравнить портрет клиента, например, из Москвы и Дальнего Востока?

В большей степени это будет сложно сделать, поскольку пассажиры на Дальнем Востоке зачастую те же, что и пассажиры в Москве, которые долетели до Владивостока, к примеру, на рейсовом самолете, а по региону пользуются нашими услугами. Местные заказчики скорее походят, чем отличаются от московских. Пожалуй, единственное, что их различает - это неприхотливость в путешествии и использование провозной емкости самолета по максимуму.

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

продолжение ►

Касательно аэропортов Сибири и Дальнего Востока полностью согласен, инфраструктура для деловой авиации отсутствует. Во многих небольших аэропортах нет VIP-залов, поэтому мы вынуждены проводить пассажиров через общие стойки, отсутствует комфортабельный транспорт для доставки пассажиров от ВС до аэровокзала и обратно. Часто приходится контролировать работу служб аэропорта, поскольку они не уделяют должного внимания VIP-пассажирам. Конечно за последние 2-3 года ситуация изменилась в положительную сторону, но только в тех городах, которые являются или городами-миллиониками или в этих городах проводились крупные межправительственные мероприятия и инфраструктуру аэропортов специально готовили к принятию большого трафика деловой авиации.

Андрей, Денис, какие из регионов, помимо Москвы и Санкт-Петербурга, все же вселя-

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

Из всех регионов я могу выделить только Владивосток, Приморский край, который в какой-то степени растет с каждым годом для рынка деловой авиации. Это связано с развитием деловых отношений России с Китаем, Японией и Южной Кореей, а также труднодоступностью удаленных от административного центра городов России (Анадырь, Петропавловск-Камчатский, Южно-Сахалинск).

Расскажите, пожалуйста, об истории компании.

В 1999 году нами был приобретен первый самолет

ЯК-18Т для выполнения авиационных работ в Омской области.

В 2001 году приобрели 2 вертолета Ми-2 с целью выполнения санитарных заданий.

С 2002 по 2003 год флот авиакомпании пополнился еще 2-мя самолетами Ан-2.

В 2004 году впервые взяли в эксплуатацию 2 вертолета Ми-8.

В период с 2004 по 2008 год авиакомпания успешно работала в Сибирском федеральном округе. Выполняли патрулирование нефтепровода, лесоавиационные работы, авиационно-химические работы, санитарные вылеты, перевозили вахты и грузы. Увеличили парк авиакомпании до 14 Ми-8Т, 6 Ми-2, 4 Ан-2. Также в 2007 году приобрели самолет Cessna 208B Grand Caravan.

В 2005 году получили Сертификат Эксплуатанта АОН для выполнения полетов на Cessna 208B Grand Caravan и вертолете Ми-8АМТ.

В ноябре 2008 года получили Сертификат Эксплуатанта на коммерческие воздушные перевозки, и создали собственную авиационно-техническую базу. В 2010 было принято решение реализовать основной флот авиакомпании и приобрести 2 бизнес-джета Hawker-700.

В 2014-2015 годах ввели в эксплуатацию еще 2 самолета Hawker-700 и Hawker-800.

На сегодня флот авиакомпании состоит из трех самолетов Hawker-700, одного Hawker-800, вертолета Ми-8АМТ, трех Ми-2 и четырех самолетов Ан-2.



Личное мнение

В связи с известными событиями посыпались вопросы относительно авиаперелетов в Египет и Турцию. Оно и понятно, потому что у кого-то там имеется недвижимость или иные дела, требующие непосредственного присутствия.

Могу сказать, что решения национальных властей всегда имели минимальное влияние на статусные авиаперелеты. Накладываемые ограничения на чартеры ни коим образом не затрагивают чартерных



Фото: Дмитрий Петроченко

рейсов по представительскому классу на данных направлениях.

Во-первых, подавляющее большинство самолетов представительского класса, предлагаемых операторами, зарегистрированы не в Российской Федерации, поэтому на них данные ограничения ни коим образом не распространяются.

Ну и во-вторых, такая уж у нас страна, что при желании можно обойти все, что угодно. Поэтому, если у Вас есть деньги, то Вы можете легко арендовать всем известный Ту-154, принадлежащий министру обороны. И не встретите никаких проблем при планировании своего путешествия в вышеуказанные страны. Летать или не летать - это Ваше сугубо личное дело. Впрочем, как и риски. Любой российский игрок, работающий в представительском сегменте, доставит Вас куда можно, и даже туда, куда «не можно», не выдвигая своих требований за рамки общепринятого мирового стандарта:

- въездные документы пассажиров: оператор не несет ответственность в связи с визовыми требованиями или въездными документами пассажиров.
- багаж: вещи, запрещенные к провозу в соответствии с законом и нормативными документами стран отправления и стран пребывания или, которые могут повлиять на безопасность самолета, к перевозке не принимаются. Оператор не несет ответственности за багаж, который не пройдет таможенную, а также предметы, не разрешенные к ввозу в соответствии с законом.

Да, конечно, основная масса, задействовав имеющиеся связи (а они, в большинстве своем, не малые, поверьте), обеспечит Вам максимальный комфорт при прохождении таможенных процедур где угодно.

Но, при всем, при этом нужно помнить, что существуют рамки разумного. И если Ваше лицо красуется на сайте Интерпола, а из кармана пиджака выглядывает головка термоядерной ракеты - Вам сделают все, чтобы «таможня дала добро», но если она Вас при этом остановит, то это Ваши проблемы.

Как там, из классики то? «За вещи, оставленные в нашем гардеробе, руководство Консерватории ответственности не несет». :)

*С большим уважением к каждому из Вас,
Алексей Медведев, Генеральный директор компании «Восточный Экспресс»*



Самолет недели

Владелец: ***Zepter International***

Тип: ***Bombardier Global 5000, OE-LPZ***

Год выпуска: **2012**

Пассажировместимость до 17 человек, дальность до 5200 морских миль

Место съемки: **ноябрь 2015, Nice - Cote d'Azur (NCE / LFMN)**



Фото: Дмитрий Петроченко