



Нынешняя неделя стала неделей смотров и демонстраций достижений. Даллас на несколько дней превратился в вертолетную столицу мира. Уже первый день отметился премьерными, и прежде всего, показом 525-й модели производства Bell Helicopter. Ну, и количество заказов заставляет поверить в реальное восстановление мирового рынка продаж вертолетов. По предварительным оценкам, итоговая сумма заказов за два дня проведения Heli-Expo 2012 составила более \$1,5 млрд.

На этой неделе еще и Сингапур на несколько дней превратился в мировую ярмарку и место встреч авиапроизводителей и клиентов. Там стартовал Singapore Air Show 2012. Однако азиатский салон оказался более сдержанным в плане заключенных контрактов. В большей степени это некая площадка для формирования перспективных планов развития компаний в регионе. Практически все крупные производители анонсировали свои планы по развитию в регионе сервисных центров: Gulfstream в Пекине, Bombardier – в Сингапуре. Да и вообще, прогноз по развитию бизнес-авиации в Азиатско-тихоокеанском регионе, судя по настроениям участников, весьма радужный.

Среди российских новостей можно выделить начало подготовки к JetExpo 2012. Седьмая по счету JetExpo, как утверждают организаторы, выйдет на новый уровень, а именно соединит на одной площадке две стихии - воздух и воду.



## Jet Expo 2012: союз неба и воды

Седьмая по счету Jet Expo порадует несколькими важными нововведениями, которые сделают ее еще более интересной для посетителей и продуктивной для участников. Среди них – мощный lifestyle-партнер и отдельный яхтенный павильон.

**стр. 11**



## Вертолетные зарисовки из Далласа

Ежегодная выставка Heli Expo - главное событие в вертолетной отрасли. В этом году она прошла 12-14 февраля в Далласе, штат Техас, США. Эта выставка порадовала всех несколькими новыми моделями.

**стр. 12**



## Россия «бизнес-джетная»

Об особенностях рынка купли продажи деловых самолетов в России, о проблемах, с которыми сталкиваются будущие владельцы самолетов, и о многих других нюансах BizavWeek расскажет Дерек Блум - партнер CAPITAL LEGAL SERVICES,

**стр. 14**



## Avinode Business Intelligence Newsletter

Еженедельный обзор Avinode состояния европейского рынка деловой авиации. На этой неделе:

индекс спроса: -4,83%; индекс стоимости: -2,51%

**стр. 17**

Принципиально новый G650



Быстрее всех, дальше всех,  
вместительнее всех

Gulfstream®  
A GENERAL DYNAMICS COMPANY

## На рынке VIP-кейтеринга появился новый игрок

Ресторан «Большой», входящий в группу компаний Аркадия Новикова, предлагает полный спектр услуг кейтеринга для бизнес-авиации - «Bolshoi Air Catering» (Большой Авиакейтеринг).

Летное меню представляет собой наиболее популярные блюда ресторана «Большой» с учетом нюансов технологии приготовления кушаний для бортового питания.

«Bolshoi Air Catering» готовит блюда русской и европейской кухонь, а также алкогольные и безалкогольные напитки. Кроме того, ресторан может предоставить на борт собственную посуду.

В компании считают, что серьезная конкуренция рынка отечественного кейтеринга, в том числе в сфере бизнес-авиации, отсутствует. Причины множество: отсутствие квалифицированных специалистов, нестабильность рынка, монополизация этого сегмента на рынке. Все это препятствует динамичному

развитию и ограничивает потребности потребления в услугах кейтеринга.

«Невозможно однозначно говорить о развитии. На мой взгляд, наш интерес к этой сфере услуг возник не случайно, а скорее «по требованию» тех самых потребителей, которые выбрали Ресторан «Большой» среди множества других, с точки зрения стабильного качества блюд, сервиса и эстетики. Мы обеспечиваем личные заказы на кейтеринг на земле и в воздухе для гостей ресторана», - рассказала BizavNews Генеральный директор ресторана Елена Токарева.

Меню Air Catering адаптировано с учетом технологии бортового питания. Но в то же время, это - блюда ресторана, с точки зрения вкуса, качества и сервировки.

«Основной этап нашего развития был ознаменован началом сотрудничества с крупнейшим отечественным перевозчиком - компанией Аэрофлот. Это большой опыт для нас в этой сфере. Наш шеф повар Камэль Бенмамар разрабатывает меню десертов, контролирует технологию их приготовления для бизнес и первого классов регулярных рейсов Аэрофлота», говорит г-жа Токарева.

В планах компании на ближайшее время стоит как основная задача - выстраивание стабильных взаимоотношений и с другими авиакомпаниями, приобретение репутации надежного партнера в сфере кейтеринга.

В Группу компаний Аркадия Новикова входит около 50 различных проектов в сфере ресторанного, розничного и развлекательного бизнеса в различных форматах и ценовых сегментах. Компания занимается созданием и управлением ресторанов с 1992 г.




Jet Port Charters  
AVIATION SERVICES

Полный комплекс услуг  
в бизнес-авиации

Медицинская авиация  
Организация VIP залов



г. Москва, Боровское шоссе, д. 1,  
Центр Бизнес-Авиации, оф. 216,  
+7(495) 662-8-662, e-mail: sales@jetport.aero, www.jetport.ru



## У Premier Avia новый Global Express

Российская компания Premier Avia приступила к эксплуатации нового самолета Bombardier Global Express (бортовой номер P4-GMS, 2010 года выпуска). Самолет будет базироваться в бизнес-терминале Premier Avia (аэропорт Шереметьево).



Авиакомпания Premier Avia входит в группу компаний Premier. Помимо выполнения чартерных рейсов, компания занимается аэропортовым бизнесом (получение СЛОТов, обеспечение диспетчерского контроля и информационное сопровождение рейсов, организация обеспечения наземным обслуживанием, организация заправки топливом, организация обеспечения инженерно-технического обслуживания самолетов, персональная охрана самолетов, организация стоянки и хранения воздушных судов в ангаре, и т.д.) и менеджментом воздушных судов.

В настоящее время парк перевозчика состоит из самолетов Boeing Business Jet, Embraer Legacy 600, McDonnell Douglas 80, Hawker 800XP, Hawker 700.



## Private Jet Charter получила аккредитацию ОНАДА

Как стало известно BizavNews, компания Private Jet Charter получила одобрение по программе аккредитации брокеров при Объединенной Национальной Ассоциации Деловой Авиации России. Как комментируют в Private Jet Charter, одна из причин такого шага - подтверждение стабильности и надежности компании не только перед лицом клиента, но и еще раз перед своими партнерами в России и странах СНГ.

«Как всем известно, с каждым днем можно наблюдать появление новых и новых авиационных брокерских и управляющих компаний. Во избежание недоверия со стороны новых клиентов, членство в ассоциации подтверждает стабильность компании и высокий уровень предоставляемого обслуживания», - комментируют в компании.

Система аккредитации брокеров при ОНАДА вполне себя оправдывает. Преаккредитационная проверка брокера, проводимая экспертами ОНАДА, позволяет установить соответствие аккредитуемой организации общим требованиям, предъявляемым деловой авиацией к такому виду деятельности, определить опыт и компетенцию сотрудников этой организации, считает вице-президент ОНАДА Евгений Бахтин. «Это оказывает существенную помощь и содействие клиентам и потребителям услуг деловой авиации в ориентации среди множества предложений брокерских услуг на рынке», - комментирует г-н Бахтин.

Компания Private Jet Charter работает на рынке бизнес-авиации уже 20 лет, не только имеет аккредитацию в ОНАДА, но и является членом многих других



*Недавно компания запустила новую карточную программу*

престижных международных ассоциаций и сертификатов (ISO 9002, NBAA, BACA, Wyvern Approved), что говорит о гарантированном и надежном сервисе компании по всему миру.

Гордость компании - уникальная компьютерная система подбора воздушных судов (CATS), которая позволяет за считанные минуты найти по базе данных сотни воздушных судов, отсортировать их по типу, размеру и местоположению и подобрать наиболее подходящий вариант. Уникальная система успешно работает с самого зарождения компании и обновляется ежедневно.



## Robinson выпустил 100-й R66

23 декабря 2011 года с производственной линии завода Robinson сошел газотурбинный вертолет R66 с серийным номером 0100. Это событие случилось через год и два месяца после того, как R66 получил сертификат FAA.

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.

После анонса программы R66, новый вертолет был очень хорошо принят во всем мире, превывсив первоначальные ожидания производителя. На сегодняшний день компания получила более 380 заказов на R66, причем более 70% из них из зарубежных стран. На международные продажи приходится более 60% от общего объема продаж компании. Юбилейный R66 поставлен компании National Airways Corp. (NAC), дилеру Robinson в Южной Африке.



## Триста Phenom'ов

В феврале 2012 бразильский авиапроизводитель Embraer поставил заказчику юбилейный самолет семейства Phenom. Им стал Phenom 300, поставленный североамериканскому клиенту.

На сегодняшний день 50% рынка продаж Phenom занимает Северная Америка, за ней идет Европа с 30%, Ближний Восток и Африка – 17% и Азия с тремя процентами. Напомним, что поставки самолетов этого семейства начались в декабре 2008 года с Phenom 100. В 2009 году было построено 98 самолетов, в 2010 – 126, в 2011 – 83 самолета.

В середине января Embraer сделал еще один шаг в экспансии на североамериканский рынок. Компания открыла новую штаб-квартиру в Мельбурне (Флорида, США).

«Успех Phenom очевиден. В настоящее время это семейство удерживает лидирующие позиции в своем сегменте. Об этом говорит многое и прежде всего - заказы. Кроме этого, успех семейства кроется и в разнообразии клиентов, которым по душе пришелся наш самолет: это частные лица, летные школы, небольшие компании и операторы авиатакси», - комментирует вице-президент по продажам в Северной Америке Роберт Небэль.

Phenom 300 и Phenom 100 конкурируют с другими производителями в легком и очень легком сегменте реактивных самолетов бизнес-авиации. Их отличительные преимущества, а именно, размер и комфорт салона, удобная для летчика кабина и высокая надежность, сделает их превосходным выбором для личного использования, делового путешествия и использования как авиатакси.

## Рубеж флагмана

Французский производитель бизнес-джетов Dassault Falcon рапортует о важном рубеже, которого достиг флагман компании - Falcon 7X. Общий авиапарк самолетов этого типа налетал более 100 000 часов. Первый Falcon 7X был поставлен заказчику в июне 2007 года, и с тех пор 133 таких бизнес-джета эксплуатируются в 31 стране мира. Самый большой налет на отдельном самолете Falcon 7X составил более 3500 часов.

Бизнес-джет Falcon 7X с дальностью полета 5950 миль является первым деловым самолетом, оснащенным электродистанционной системой управления полетом. Внедрение этой технологии позволило обеспечить большую безопасность и «гладкость» полета. Однако эта система доставила довольно много хлопот разработчикам, когда в мае прошлого года из-за сбоя системы управления пришлось почти на месяц приостановить полеты всех самолетов этого типа. В течение этого месяца специалисты Dassault разработали и получили одобрение авиационных властей на модификацию самолета Falcon 7X. На все самолеты был установлен дополнительный электронный блок, который дублирует функции триммирования горизонтального стабилизатора. Если бы не эта неприятность, то наверно рубеж в 100 тысяч часов флагман Dassault смог бы преодолеть значительно раньше, еще в 2011 году.

Falcon 7X стал первым крупногабаритным деловым самолетом, который был сертифицирован 27 апреля 2007 года одновременно Европейским агентством авиационной безопасности (EASA) и Федеральным авиационным управлением (FAA). Два таких самолета летают в автапарке Специального летного отряда «Россия».

## Flexjet дарит клиентам топливо

Для привлечения дополнительных клиентов компания Flexjet пошла на очередной маркетинговый ход. Своим постоянным клиентам и новым заказчикам, покупающим летные часы у перевозчика, компания предоставляет топливо совершенно бесплатно.

Так для клиентов, которые приобретут 1/16 долю самолета LearJet, компания предоставляет free fuel на 12 летных часов за каждую долю, а для приобретающих 1/16 долю в самолетах Challenger – 25 летных часов.

Данное предложение действует до конца апреля 2012 года и, в случае его удачного продвижения на рынке, Flexjet может продлить период действия акции.

Flexjet – чартерное подразделение канадского авиастроителя Bombardier Aerospace, предлагающее своим клиентам программу долевого владения бизнес-джетами.

На настоящий момент Bombardier Flexjet оперирует бизнес-джетами моделей Challenger 605, Challenger 300, Learjet 60XR и LearJet 40XR.

Напомним, что в прошлом году компания объявила о 15%-ной скидке для клиентов, купивших карту Flexjet не менее чем на 100 летных часов, которые рационально используют самолеты. Рациональность в понимании Flexjet заключается в том, что клиент должен совершить перелет по своему маршруту и вернуться обратно, уложившись при этом в 12 часов.



## На Мальте появился новый бизнес-оператор

Maleth Aero – новое название совместного предприятия компаний Hangar8 и Skyparks Business Centre. Первоначальная доля английского оператора Hangar8 в проекте составит 49%, однако в будущем англичане планируют ее заметно увеличить. 20 января 2012 г. Maleth Aero получила свидетельство эксплуатанта и в начале февраля приступила к чартерным перевозкам.

Hangar8 – один из самых крупных европейских операторов самолетов Hawker (в настоящее время компания эксплуатирует 9 машин). Именно эти бизнес-джеты станут основными самолетами для нового перевозчика.

Однако исключительно перевозками компания ограничиваться не будет. В планах развития Maleth Aero – предоставление полного спектра услуг, начиная от юридического и финансового сопровождения сделок купли-продажи и заканчивая строительством нового бизнес-терминала. Несмотря на то, что столичный аэропорт Luqa в последнее время значительно подтянул показатели по трафику бизнес-авиации, в Maleth Aero считают, что в настоящее время инфраструктура аэропорта в целом, и возможности по обслуживанию существующего терминала в частности, не удовлетворяют растущий спрос на бизнес-перевозки.

Идею создания новой компании поддержали и в Министерстве транспорта Мальты. По мнению чиновников, эффективная налоговая политика, применяемая к иностранцам в стране, позволит существенно увеличить количество клиентов, которые регистрировали бы свои воздушные суда на острове и использовали аэропорт Luqa в качестве базового.



И в продолжение этих слов яркой иллюстрацией могут служить реальные намерения Hangar8 превратить аэропорт Luqa в крупный европейский центр бизнес-авиации с современным терминалом, центром технического обслуживания и ангарным комплексом для базирования самолетов. Детали нового проекта менеджмент Maleth Aero озвучат уже в начале марта.

Hangar8 – один из лидеров бизнес-перевозок в Великобритании, работающий на рынке с 2002 года. В настоящее время парк компании, базирующейся в аэропортах Оксфорд и Биггин Хилл, состоит из семнадцати самолетов, включая Hawker 4000/900/850/800/750, Cessna Citation CJ2/XLS, Falcon 2000, Embraer Lineage 1000 и Phenom 100. Кроме того, в управлении перевозчика на декабрь 2011 года значилось 29 воздушных судов.

Самолеты Hangar8 также базируются в российских аэропортах (Москва и Краснодар), а также в киевском «Борисполь».



## В Китай прилетят три Lineage 1000

Embraer подписала контракт на поставку трех Lineage 1000 китайской компании Minsheng Financial Leasing. Об этом стало известно на открывшемся 14 февраля авиасалоне Singapore Airshow. Новые самолеты начнут пополнять флот Minsheng Financial Leasing уже в 2012 году.

Напомним, что в июне 2011 года две компании подписали меморандум о понимании, в котором были закреплены основные принципы взаимоотношений между Embraer и Minsheng Financial Leasing в области поставок бизнес-джетов. Первым шагом по реализации достигнутых соглашений стало подписание контракта на поставку 13 самолетов Legacy 650 в октябре прошлого года общей стоимостью почти \$ 400 млн.

Зян Бо, вице-президент Minsheng Financial Leasing, ответственный за авиационное направление, отметил, что основанная в 2009 г. компания быстро заняла лидирующие позиции на рынке авиационного лизинга в Китае. «В авиаотрасли восемь ведущих производителей, и мы уже поработали со всеми, — говорит Зян. — Теперь мы будем анализировать более тщательно, какие самолеты нужны в Китае, и будем выбирать именно то, что нужно нашим заказчикам.

В свою очередь в Embraer считают, что это только начало китайско-бразильского сотрудничества. «Мы рады тому, что компания Minsheng Financial Leasing разместила твердый заказ на три самолета Lineage 1000, что означает значительный прогресс не только во взаимоотношениях между нашими компаниями, но и в продвижении продукции Embraer на рынке Китая. Эта сделка подчеркивает доверие к нам, проявленное китайскими партнерами, и подтверждает убеждение Embraer в перспективности китайского рынка», — сказал Эрнест Эдвардз, президент Embraer Executive Jets.



## Hawker Beechcraft меняет руководителя

Совет директоров компании Hawker Beechcraft, Inc объявил о назначении Роберта С. “Стива” Миллера генеральным директором (CEO) компании; г-н Миллер вступил в эту должность 7 февраля. Билл Бойстчер, занимавший должность до этого, остается председателем правления (Chairman) дочерней компании Hawker Beechcraft Corporation (HBC).

“Hawker Beechcraft – сильная компания с легендарными брендами и опытными, преданными сотрудниками. Для меня – большая честь стать частью этой компании, чтобы помочь ей справиться с трудностями, которые сегодня переживает рынок авиации, – прокомментировал свое назначение г-н Миллер. – Продукция высочайшего качества, специалисты компании и ее солидная история позволяют Hawker Beechcraft удерживать ту важную позицию, которую компания занимает на авиационном рынке. Совет директоров благодарен Биллу Бойстчеру за его работу, благодаря которой удалось изменить позиционирование Hawker Beechcraft, особенно в отношении производства, поддержки клиентов, а также маркетинга и продаж. Я ценю вклад Билла в процветание компании и с удовольствием буду работать с ним”.



Г-н Миллер обладает значительным опытом в автомобилестроительной и сталелитейной промышленности, а также в индустрии по управлению отходами. Помимо должности генерального директора Hawker Beechcraft, Inc он занимает позицию председателя правления (Chairman of the Board) в компании AIG, директора – в компании Symantec, ранее он входил в совет директоров более десятка различных компаний. Г-н Миллер получил степени бакалавра и магистра в Стэнфордском университете и степень по праву в Гарвардской школе экономики (Harvard Law School).



## Premium Jet «утяжеляется»

Базирующаяся в Цюрихе компания Premium Jet AG получила три новых бизнес-джета по программе модернизации флота (один Embraer Phenom 100, один Cessna Citation Excel и один Cessna Citation Ultra). Всего оператор планирует дополнить свой флот тринадцатью самолетами в течение 2012 года. Уже в начале марта компания приступит к эксплуатации также новых лайнеров Bombardier Challenger 300 и Challenger 604.

Ввод в эксплуатацию «тяжелых» самолетов позволит перевозчику существенно расширить свое влияние на новых для себя рынках. Как отмечают в компании, таковыми могут стать страны Ближнего Востока и Россия.

«И если сейчас бизнес Premium Jet сосредоточен в большей части на центральноевропейском рынке, то уже в самое ближайшее время мы, с вводом в эксплуатацию новой «дальнобойной» техники, готовы выходить на восточно-европейский регион и страны Персидского залива» - отметил исполнительный директор Premium Jet Питер Хартманн.

В Европе Premium Jet позиционирует себя как небольшой и относительно недорогой перевозчик, имеющий во флоте самолеты класса Phenom 100 и Citation CJ1. Услугами Premium Jet пользуются в основном клиенты, посещающие швейцарские курорты с небольшими аэропортами.

Premium Jet была основана в 1994 году. Помимо базы в аэропорту Цюриха, компания имеет филиалы в Берне и Милане.



## JetNetherlands жалуется на российскую зиму

Голландский бизнес-перевозчик JetNetherlands в 2012 году будет существенно расширять свое присутствие на российском рынке. В начале текущего года голландский оператор заключил долгосрочный договор с российской компанией (имя ее не разглашается) на выполнение рейсов на самолетах Cessna Citation XLS и Dassault Falcon 2000EX.

«Загрузкой, которой обеспечивает нас наш новый клиент, мы вполне удовлетворены, однако есть факторы, с которыми нам пока еще сложно «ужиться». Это российские зимы. И если в столичных аэропортах есть вся необходимая и современная техника для обслуживания самолетов, которая соответствует всем международным стандартам, то в некоторых аэропортах, куда нам приходится летать, бывает ситуация, когда, например, процесс облива проходит вручную (со слов источника - прим. BizavNews), Авиационный персонал же в некоторых аэропортах совсем не говорит по-английски, а условия для комфортного отдыха экипажа и подготовки к рейсу желают ожидать лучшего. Но мы считаем, что это детские болезни, которыми молодой и быстрорастущий рынок бизнес-авиации России скоро переболеет, и все придет в норму», отметил источник в компании.

Несмотря на эти временные трудности, компания в ближайшее время собирается подписать контракт еще с одним российским клиентом. В настоящее время офиса продаж компании в Москве нет (есть только представитель в аэропорту), но экипажи и технический персонал на оба самолета всегда находятся в аэропорту. Возможно, что после подписания договора JetNetherlands откроет полноценное представительство в российской столице.



JetNetherlands после существенной модернизации своего флота превратилась в одного из крупнейших операторов в зоне Бенилюкс. В настоящее время парк компании очень разнообразен и представляет все сегменты бизнес-джетов от Cessna Mustang до Bombardier Challenger 850.

Помимо самолетного парка, перевозчик расширяет и географию своего присутствия. Помимо терминала в Амстердаме, где располагается штаб-квартира перевозчика, JetNetherlands представлена в Роттердаме и Москве. А в начале февраля компания открыла новый технический центр с новым ангаром и в Эйндховене.



## Испытания завершаются

На выставке Singapore Air Show 2012 компания Gulfstream Aerospace поделилась новостями о продвижении программ новых бизнес-джетов G650 и G280.

По состоянию на 25 января 2012 года четыре опытных самолета G650 в процессе летных испытаний налетали более 2675 летных часов в 820 полетах. 18 ноября 2011 года G650 уже получил предварительный сертификат типа FAA, а полная сертификация FAA ожидается в середине 2012 года. Самолет планируется ввести в строй к середине этого года.

В течение последних нескольких месяцев в сертификационных испытаниях на G650 летали летчики FAA. Они получили подтверждение заявленной скорости сваливания и минимальной скорости управляемого полета. Кроме того, инспекторы завершили сертификационные испытания гидравлики, электродистанционной системы управления полетом и топливной системы, в том числе определен невыработываемый остаток топлива, работа при эксплуатации с отрицательными перегрузками и с нагретым топливом. Также опытный G650 прошел тесты на обледенение.



Европейские власти завершили первоначальную оценку самолета в рамках подготовки его к сертификации EASA.

G650 способен находиться в воздухе более 14 часов подряд. Летные испытания подтвердили его дальность в 7000 морских миль (12964 км) на скорости 0,85 Маха, а на скорости 0,90 Маха самолет продемонстрировал дальность в 5000 миль (9260 км). Максимальная скорость полета G650 составляет 0,925 Маха, что делает его самым быстрым гражданским пассажирским самолетом в мире.

Также Gulfstream сообщил, как продвигается работа над суперсредним бизнес-джетом G280. Самолет уверенно движется к окончанию сертификации и вводу в эксплуатацию. Как ранее сообщал BizavNews, новый суперсредний бизнес-джет 29 декабря 2011 года получил предварительный сертификат типа от Управления гражданской авиации Израиля. FAA также готовится выдать предварительный документ этому самолету. G280 планируется ввести в строй в середине этого года.

По состоянию на 25 января 2012 года три опытных G280 в рамках программы летных испытаний налетали более 1835 часов, выполнив более 685 полетов. В испытаниях на усталостную прочность совершено более 12500 из 40000 циклов.

G280 S/N 2001 недавно полностью завершил испытания на прерванный взлет. Самолет S/N 2003 закончил все проверки на работоспособность и надежность систем, и в настоящее время перешел к



тестированию дополнительных функций бортового оборудования, в том числе коллиматорного экрана - Head-Up Display (HUD II), и системы улучшенного технического зрения (EVS II).

Первый серийный самолет S/N 2004 был полностью оснащен и окрашен в прошлом году перед появлением на NBAA 2011 в Лас-Вегасе. Он сейчас проходит финальное обновление в преддверии поставки первому клиенту в этом году.

В настоящее время на начальной фазе производства находится серийный самолет S/N 2009, фюзеляж которого сейчас собирается на заводе Israel Aerospace Industries недалеко от Тель-Авива.

В октябре 2011 года производитель сообщил о том, что G280 превысил основные расчетные эксплуатационные характеристики. После всесторонних летных испытаний G280 показал дальность полета в 3600 миль (6667 км) с четырьмя пассажирами на скорости 0,80 Маха с NBAA IFR резервов, что на 200 миль больше ожидаемой дальности. Также лучшими оказались взлетно-посадочные характеристики.

Ввод в строй двух новых самолетов Gulfstream Aerospace станет одним из знаковых событий 2012 года в мировой отрасли деловой авиации. И если G280 приходит на замену снятого с производства в конце 2011 года G200 и играет в очень конкурентном суперсреднем размере, то G650 станет новым уровнем деловых самолетов верхнего класса. И в ближайшем будущем как по дальности, так и по скорости полета конкурентов ему не будет.



## “Положили глаз” на российский рынок

FL Technics Jets, провайдер технического обслуживания и ремонта воздушных судов деловой авиации, получил сертификат на линейное и базовое техническое обслуживание воздушных судов, зарегистрированных в Российской Федерации. Соответствующий сертификат был выдан Федеральным агентством воздушного транспорта (Росавиация) Министерства транспорта РФ.

«Российский рынок деловой авиации активно развивается, что обусловлено как экономическим ростом, так и относительно низкими эксплуатационными расходами. Благодаря удобному географическому положению, а также соотношению цены и качества предоставляемых услуг, FL Technics Jets является привлекательным техническим центром для российских клиентов. Получение сертификата на обслуживание российских самолетов – это важное событие, которое будет способствовать дальнейшему развитию компании как в России, так и на других рынках», - говорит Генеральный директор FL Technics Jets Дарюс Шалуга.

За период с 2004 по 2010 гг. количество воздушных судов деловой авиации, эксплуатируемых в России, увеличилось со 100 до 380 самолетов. Согласно прогнозам экспертов, к 2030 году количество бизнес-джетов в России увеличится до 1535 единиц.

FL Technics Jets получила сертификат EASA Part-145 на обслуживание воздушных судов типа Hawker Beechcraft 700/750/800/800XP/850XP/900XP в 2011 году. В начале 2012 года компания стала первым в Восточной Европе авторизованным сервисным центром Hawker Beechcraft по обслуживанию воздушных судов типа Hawker 125.



## Bombardier открывает новые сервисные центры

На проходящей сейчас выставке Singapore Air Show 2012 канадский производитель Bombardier Aerospace объявил об открытии в 2013 году нового сервисного центра в Сингапуре. Новый центр сможет предложить клиентам из стран Азиатско-Тихоокеанского региона весь комплекс услуг, включая доступ к Original Equipment Manufacturer (ОЕМ).

Новый центр будет десятым сервисным центром Bombardier и станет вторым, который эксплуатируется компанией за пределами Северной Америки. Он сможет выполнять все формы технического обслуживания самолетов Bombardier, включая Learjet, Challenger и Global.

Напомним, что в конце 2011 года Bombardier уже открыла здесь региональный офис технической поддержки. Однако бурный рост перевозок в регионе заставил производителя пересмотреть свою политику в области предоставления услуг ТОиР.

«Мы хотим обеспечить нашим клиентам в Азиатско-Тихоокеанском регионе доступ к полному диапазону наших услуг именно в Сингапуре, который является своеобразной столицей бизнес-перевозок в этих странах. К 2030 году мы ожидаем увеличения флота перевозчиков до 1100 бизнес-джетов, и уже на этом этапе готовимся предоставить все наши инновационные решения в области технического обслуживания воздушных судов», комментирует Эрик Мартел, Президент Bombardier Customer Services.

На этой неделе также стало известно об интересе канадцев в открытии авторизованного техцентра на территории России. Именно этот вопрос обсуждался 8 февраля в Казани на встрече премьер-министра РТ Ильдара Халикова и двух вице-президентов Bombardier Aerospace.



Как рассказал газете «БИЗНЕС Online» председатель совета директоров группы компаний «Тулпар» Азат Хаким, один из них, Эрик Мартел, отвечает за техническое и гарантийное обслуживание, второй, Майкл МакАду, – за международную торговлю. «Они приехали посмотреть, соответствует ли «Тулпар» (прежде всего «Тулпар Техник» и «Тулпар Интерьер») требованиям, предъявляемым Bombardier к своим авторизованным центрам, - сообщил Хаким. - То есть, возможно, в Казани появится авторизованный центр Bombardier. Решение будет принято в течение двух-трех месяцев...

В московском представительстве Bombardier Aerospace изданию сказали, что на Татарстан приходится больше всего зарегистрированных в России административных самолетов этой фирмы: «Вы в этом смысле самая передовая республика. В других регионах, где вообще есть наши административные самолеты, их не более чем по два-три. А по коммерческим лайнерам «Ак Барс Аэро» идет след за «ЮТэйр», у которого 15 машин... Для «Бомбардье» Татарстан представляет большой интерес, это один из наших ведущих региональных и очень надежных партнеров».



## Gulfstream открывает СП в Китае

Gulfstream Aerospace 15 февраля 2012 г. объявила о создании совместного предприятия (СП) с компаниями Beijing Capital Airlines Co. Ltd. (Deer Jet) и Grand China Aviation Technik (GCAT) для управления работой центра технического обслуживания бизнес-джетов Gulfstream в международном аэропорту Пекина. Deer Jet - дочерняя компания Hainan Airlines Group и крупнейшая компания в Китае, предоставляющая услуги фрахтования бизнес-джетов. Ее воздушный парк включает 26 самолетов компании Gulfstream. GCAT, еще одна дочерняя компания Hainan, предлагает услуги ремонта, технического обслуживания и модернизации самолетов. Новое предприятие будет называться Gulfstream Beijing.

«Это историческое событие для всех заинтересованных лиц, особенно для наших клиентов», - комментирует президент направления технической информации и поддержки компании Gulfstream Марк Бернс (Mark Burns). «Мы будем первым производителем оригинального оборудования для самолетов деловой авиации, предлагающим услуги технического обслуживания, ремонта и модернизации своим клиентам в Китае, наиболее быстро развивающемся рынке самолетов для бизнеса в мире. Одним из преимуществ компании Gulfstream Beijing будет возможность для клиентов из Китая снизить расходы на техническое обслуживание и повысить доступность самолетов».

Gulfstream Beijing будет иметь в своем распоряжении ангар площадью 82 000 квадратных футов, а также офисные помещения и ремонтные мастерские площадью 22 000 квадратных футов. Должность генерального директора предприятия занял Кей Ардалан (Kay Ardalan). На производственных объектах будут работать сотрудники компании Gulfstream, которые предоставят предприятию свои обширные знания продукции и навыки работы, а также сотруд-



G550 компании Deer Jet

ники компании Deer Jet, которые наиболее осведомлены о продукции компании Gulfstream.

Предприятие будет обслуживать парк самолетов Gulfstream, принадлежащих компании Deer Jet, другие самолеты Gulfstream и некоторые модели самолетов других компаний. Новое предприятие находится на стадии получения ремонтного сертификата Главного управления гражданской авиации Китая (СААС) Часть 145, необходимого для начала предоставления услуг технического обслуживания.

«Когда мы возьмем первый самолет на техническое обслуживание, клиенты будут удивлены, обнаружив тот же исключительный уровень выполнения работ, который они привыкли получать в центрах технического обслуживания компании Gulfstream за пределами Китая», - заявил г-н Бернс. «В долгосрочной перспективе мы видим это расширение наших сервисных возможностей необходимым условием сохранения нашей позиции № 1 на рынке Китая с точки зрения распределения рынка и репутации».

Компания Gulfstream открыла коммерческое представительство в Пекине 7 декабря 2011 г. Около 50

процентов заказов компании Gulfstream в третьем квартале 2011 года поступили из Азиатско-Тихоокеанского региона. Сегодня на территории континентального Китая находится более 40 самолетов компании Gulfstream, количество которых продолжает расти. Более чем 30 самолетов находятся в Гонконге. Воздушный парк Китая стал значительной частью более чем 2 000 самолетов компании Gulfstream, эксплуатируемых по всему миру. Компания объявила о заказе на 20 реактивных самолетов от компании Minsheng Leasing в октябре 2011 г.

Деловые отношения компании Gulfstream с компанией Deer Jet начались в 2004 году, когда компания по charterным перевозкам взяла в аренду бывший в эксплуатации самолет GIV.

Для обслуживания воздушного парка самолетов Gulfstream, принадлежащих компании Deer Jet, компания Gulfstream разместила группу технического обслуживания в Пекине в мае 2010 г. Изначально группа состояла из трех технических консультантов и с тех пор увеличилась еще на два человека. В январе 2010 г. компания Gulfstream разместила на территории континентального Китая своего первого сотрудника технической поддержки - представителя службы полевой технической поддержки в Пекине Дженсона Со.

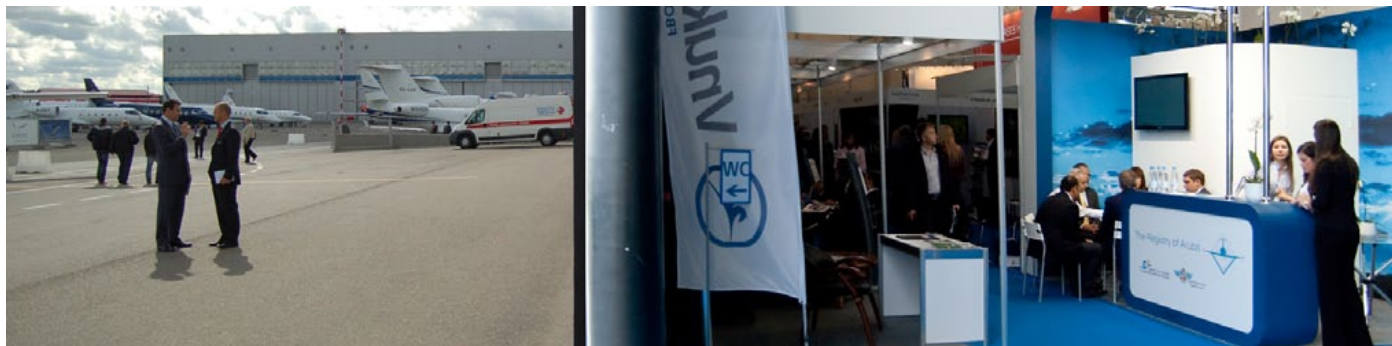
Наряду с Gulfstream Beijing для операторов компании Gulfstream в Азии также доступны другие центры, такие как авторизованные центры гарантийного ремонта Metrojet в Гонконге и дочернее предприятие компании Gulfstream компания Jet Aviation в Сингапуре, а также авторизованный центр гарантийного обслуживания компании Jamco Corp. в г. Сендай, Япония. Компании Metrojet и Jet Aviation имеют на местах запчасти и материалы для самолетов компании Gulfstream.

## Jet Expo 2012: союз неба и воды

Единственная в России и СНГ выставка бизнес-авиации вновь пройдет на территории «Внуково-3», закрепляя прошлогодний успех. Седьмая по счету Jet Expo порадует несколькими важными нововведениями, которые сделают ее еще более интересной для посетителей и продуктивной для участников. Среди них – мощный lifestyle-партнер и отдельный яхтенный павильон. Изменятся и даты проведения.

Jet Expo 2012 пройдет 27–29 сентября целиком на территории «Центра Бизнес-Авиации «Внуково-3». Новые даты выбраны исходя из двух предпосылок: во-первых, теперь посетить Jet Expo желающие смогут и в субботу, что удобнее и с точки зрения занятости, и московских пробок. Во-вторых, возрастающая привлекательность Jet Expo в европейском регионе делают целесообразным проведение выставки после ключевых яхтенных мероприятий и сразу после Международного инвестиционного форума «Сочи-2012». Тем самым желающим не придется разрываться между мероприятиями – посетить можно все. Несмотря на непростую экономическую ситуацию, рынки бизнес-авиации, яхт и предметов роскоши в России и странах СНГ остаются стабильными и продолжают расти. Jet Expo уже много лет является успешной платформой для заключения новых сделок и поддержания отношений с существующими клиентами в бизнес-авиации. Теперь это будет справедливо и для яхт, и для предметов роскоши. В 2011 году выставку посетило свыше 6000 человек, и почти все они однозначно принадлежат к целевой аудитории – закрытость «Внуково-3» не предполагает праздных посетителей.

Изменения на Jet Expo происходят во многом благодаря объединению организаторов с известным издательским домом LuxMedia Group, которому принадлежат признанные печатные издания Altitudes и Yachts, а также одна из самых желанных наград



С прошлого года Jet Expo проводится на одной площадке - во Внуково-3

яхтенного мира – World Yachts Trophies. На крупнейшей в Европе выставке бизнес-авиации EBACE компания проводит традиционный вечер Altitudes Epicurean Rendez-Vous, на котором собираются ключевые фигуры отрасли и владельцы воздушных судов. Опыт и уникальные знания lifestyle-рынка LuxMedia Group позволили существенно доработать некоторые аспекты Jet Expo, что должно сделать ее еще более привлекательной для посетителей и участников.

Квинтэссенцией Jet Expo является бизнес-авиация во всех ее проявлениях. Для частных и корпоративных владельцев это показательная статическая экспозиция, на которой в прошлом году было выставлено уже 31 воздушное судно. B2B-общение проходит на стендах участников, расположенных в просторном и оборудованном всем необходимым ангаре площадью 5000 кв. м. Там же владельцы и покупатели воздушных судов могут получить у представителей сервисных компаний предложения по управлению и обслуживанию бизнес-джетов. Внутри располагаются и стенды производителей вертолетов с выставляемой винтокрылой техникой.

В отличие от прошлых лет, Jet Expo 2012 будет более интересной с точки зрения сопутствующих лично-

му бизнес-джету предметов роскоши – благодаря успешному сотрудничеству LuxMedia Group с ключевыми lifestyle-брендами, к участию на Jet Expo будут приглашаться лучшие из лучших, чья продукция не померкнет даже в тени роскошных небесных лимузинов.

Новинкой в этом году станет яхтенный павильон. К участию в нем приглашены крупнейшие производители мегаяхт мира, и это станет принципиальным новшеством Jet Expo по сравнению с российским яхт-шоу, собирающими строителей катеров и яхт небольшого размера. Именно Jet Expo станет единственной площадкой в России, где свои проекты смогут представить верфи, специализирующиеся на длине более 40 метров. Особенностью павильона станет тот факт, что президенты и директора верфей смогут пообщаться с российскими клиентами напрямую, без участия брокеров.

Богатая вечерняя программа придется очень кстати после длинных трудовых дней. Журнал Altitudes Russia проведет фирменную вечеринку Epicurean Rendez-Vous, а финалом Jet Expo 2012 станет уже традиционная Jet Family Party группы компаний «Внуково».

## Вертолетные зарисовки из Далласа

Ежегодная выставка Heli Expo - главное событие в вертолетной отрасли. В этом году она прошла 12-14 февраля в Далласе, штат Техас, США.

Создание новой модели вертолета стоит часто больше миллиарда долларов и несколько лет испытаний, поэтому далеко не каждый год демонстрируются новинки. А эта выставка порадовала всех несколькими новыми моделями.

По количеству и суммам заключенных контрактов Heli Expo 2012 стала самой продуктивной за последние три года, а в заявлениях руководителей ведущих производителей наконец-то послышались нотки растущей уверенности в преодолении последствий кризиса. Свои разработки представили все без исключения лидеры вертолетной отрасли, включая AgustaWestland, Bell Helicopter, Eurocopter, Sikorsky Aircraft и Robinson Helicopter.

Компания AgustaWestland представила 2 новинки: 16-местный AW189 и 8-местный AW169. Оба вертолета внешне похожи на 139-ю модель. 189-я модель создана для оффшорных перевозок, т.е. для доставки вахт

*Bell 525 Relentless*



*AW609 на Heli Expo 2012*

на буровые. 169-ю планируют чаще использовать в санитарных и VIP-перевозках. Но особо стоит отметить, что российская компания Exclases Holdings Ltd. подписала контракт с AgustaWestland на поставку двух AW169, двух AW189 и двух AW139. Этим заказом эксклюзивный дистрибутор вертолетов AgustaWestland в России и СНГ расширяет географию распространения вертолетов нового поколения AW169 и AW189 на рынок России. Вертолетостроитель также сообщил о начале строительства третьего прототипа конвертоплана AW609. AgustaWestland намерена начать сертификационную программу летных тестов гражданского винтокрыла AW609 в следующем году, а сертификация FAA запланирована на 2016 год.

Bell Helicopter на своем стенде представил прототип новой модели Bell 525 Relentless, сертификацию которой они планируют завершить к 2014 году и приступить к серийному производству. На выставке представлен только фюзеляж без силовой установки. По слухам, это будет Rolls Royce, но модель двигателя пока держат в тайне. Другой особенностью нового вертолета станет электродистанционная система

управления. Помимо этой машины на стенде представлен Bell-407GX, сертификация которого завершилась в прошлом году.

Компания Eurocopter в этом году празднует 20-летие. Из новинок на стенде презентовалась модель EC-130T2, которая отличается от EC-130 B4 более мощным модернизированным двигателем – турбовальным Arriel 2D производства Turbomeca. Мощность двигателя 950 л. с. Таким образом, максимальная взлетная масса вертолета составляет 2500 кг, с грузом на внешней подвеске – 3040 кг. Скорость EC130 T2 возрастет на 10 узлов (18 км/ч). Eurocopter заключил контракт стоимостью \$480 млн. на поставку 16 единиц EC225 компании Milestone Aviation. Также был подписан контракт на поставку 10 единиц EC175 компании Noordzee Helikopters Vlaanderen общей стоимостью €150 млн. Один AS350 B3e был продан Air Greenland, два EC130 B4s – Corail Hélicoptères, один EC145 T2 – HTM Helicopter Travel Munich и четыре EC145 T2 – Scandinavian Air Ambulance.

*Глава Eurocopter Лутц Бертлиг презентует EC130T2*



продолжение

MD Helicopters сообщила о планируемом начале испытаний новой модели 540F уже в этом году. Компания не раскрывает всех достоинств новинки, но известно, что вертолет будет оснащен шасси MD600, а его вес составит 1495-1585 кг. Как ожидается, 540F оснастят шестилопастным главным ротором с лопастями производства Van Horn. Машина будет предназначена как для военного, так и для гражданского секторов.

Robinson представила новую полицейскую модификацию своего бестселлера R66 PoliceCopter, а также сообщила о двукратном росте продаж в прошедшем 2011 году. Наибольшим спросом пользовались R44 и R66. Сейчас очередь на вертолеты составляет около 8 месяцев.

Курт Робинсон на пресс конференции сообщил о достижениях компании за год. Компании удалось нарастить производство R66 Turbine до запланированного уровня. На последней перед выставкой неделе был преодолен новый рубеж – производство 4 вертолетов R66 в неделю! По словам Курта Робинсона, качественный скачок замечен при переходе от производства одного вертолета в неделю к трем. По его заверению, перейти от трех машин к шести гораздо проще для завода. Именно такую задачу компания Robinson Helicopter Company ставит перед собой на 2012 год – 6 вертолетов R66 Turbine в неделю! Помимо планов производства, Курт Робинсон рассказал, что минувшим летом они уже испытали поплав-

ковое шасси, приводившись и взлетев с воды на R66 Turbine, так что теперь появление Clipper версии R66 не за горами. Помимо поплавкового шасси полным ходом ведется разработка версии с крюком для внешнего подвеса грузов. Кроме того, глава компании сообщил о планах обновления линейки навигационного оборудования, приступив к поставкам GPS нового поколения с touch screen и расширенным набором функций.

Sikorsky показал миру Sikorsky S76D, который в отличие от предшественников оборудован антиобледенительной системой и более мощными двигателями. На брифинге в ходе выставки «Heli-Expo 2012» президент компании Sikorsky Aircraft Джозеф Пино рассказал о наметившихся признаках общего восстановления мирового рынка коммерческих вертолетов, в особенности сегмента вертолетов пассажироместимостью более 9 человек. Также в ходе «Heli-Expo 2012» стало известно о продажах S-92 другим клиентам: бразильской Líder Aviação (3 машины) и британской Milestone Aviation Group (3 машины). Кроме того, впервые было объявлено о покупке одного S-92 южнокорейской береговой охраной. Вертолет поступит заказчику в конце 2013 года и будет использоваться для проведения поисково-спасательных операций.

Отечественный холдинг «Вертолеты России» уже стал постоянным участником «Heli-Expo». На этот раз в Далласе были представлены модели Ми-171А2 и Ка-32А11ВС. По мнению президента компании Дмитрия Петрова, благодаря непревзойденным летным характеристикам, надежности и безопасности,

эти вертолеты помогут России удержать лидерство на рынке машин среднего класса. В частности, Ми-171А2 оснащен новыми двигателями, роторной системой с композитными лопастями и Х-образным хвостовым ротором. Вертолет получил доработанную трансмиссию, современную авионику и кабину. Машина предназначена для международного рынка и будет сертифицирована по нормам AR JAC (AP-29). Компания Garmin представила новый портативный GPS-навигатор Garmin 796 с сенсорным экраном и модной 3Dvision- системой, моделирующей на экране 3D модель поверхности земли в районе полета. По информации участников рынка спрос на вертолеты растет и по сравнению с 2009-2010 г.г. увеличился в разы. Основываясь на распространенных производителями данных о заключенных контрактах, итоговая сумма заказов за два дня проведения Heli Expo 2012 составила более \$1,5 млрд.

А компания Honeywell представила свой прогноз развития рынка гражданских вертолетов с ГТД на период с 2012 по 2016 годы. По мнению американских экспертов, количество поставок будет расти и составит 4700 - 5200 единиц за ближайшие пять лет. В обзоре, построенном на имеющихся планах операторов по приобретению вертолетов в ближайшие два года, указывается, что легкие однодвигательные вертолеты серии S350B, Bell 407 и Robinson R66 составят 45% от общего количества закупок, а 83% всех машин будет продано тремя ведущими производителями – AgustaWestland, Bell Helicopter и Eurocopter. В обзоре также указываются модели вертолетов, ставшие наиболее популярными в прошлом году – это A109 Power, Bell 407, Bell 429, серия EC130/EC350 и EC145.

Следующая Heli Expo состоится в Лас-Вегасе 4-7 марта 2013 года.



## Россия «бизнес-джетная»

Рынок воздушных судов так же разнообразен на свою флору и фауну, как и любой другой отдельно взятый рынок товаров и услуг. Насыщенность множеством участников и массой вариантов предполагает наличие эффекта “мутной воды”, когда разобраться “что и как” бывает сложно даже с помощью профессионала, не принимая в расчет то, что “профессионалы” тоже бывают разные и зачастую могут оказаться мошенниками или просто самоуверенными “двоечниками”.

Об особенностях рынка купли-продажи деловых самолетов в России, о проблемах, с которыми сталкиваются будущие владельцы самолетов, и о многих других нюансах BizavWeek расскажет Дерек Блум - партнер компании CAPITAL LEGAL SERVICES, L.L.C



***Г-н Блум, Вы работаете в России уже достаточно давно. Каким Вы видите современный рынок продаж в России самолетов сегмента бизнес авиации?***

Для россиян практически весь рынок купли-продажи деловых самолетов остается за рубежом. Каждая сделка купли-продажи, в которой я представлял интересы российского собственника, являлась либо покупкой напрямую у производителя из США или Европы, либо у продавца из США или Европы, либо продажей российским собственником зарубежному покупателю. Все самолеты регистрируются в США или Европе. Существует лишь несколько хорошо известных примеров, в которых самолеты покупались российскими крупными компаниями и регистрировались в России. Российские компании могут быстро получить возмещение НДС, взимаемого при ввозе самолета в Россию (таможенный НДС).

В настоящее время мы представляем интересы ведущего западного эксплуатанта в сделке по размещению первых двух из нескольких запланированных новых бизнес-джетов в России. Данные самолеты будут зарегистрированы в европейском государстве, имеющем с Россией соглашение в соответствии со статьей 83-бис Чикагской конвенции. Самолеты будут включены в сертификат российского эксплуатанта и растаможены. Таможенный НДС будет возвращен в течение последующего периода за счет НДС, получаемого от коммерческого использования самолетов. Данные самолеты будут использоваться для выполнения коммерческих рейсов в России по абсолютно легитимной схеме. У Таможенной службы России и Росавиации не возникнет никаких вопросов в связи с использованием данных самолетов для чартерных рейсов по России. Не потребуются ни-

какие специальные разрешения и согласования. Не требуется включать самолет в какой-либо специальный список иностранных самолетов, которые разрешено использовать в России. Не будет риска признания страховки самолета недействующей по причине незаконного использования самолета. К тому же, когда самолеты выполняют полеты в Европе и иных местах, они будут рассматриваться как самолеты с европейской регистрацией. Таким образом, данные самолеты и их собственники получают двойную выгоду.

Интерес представляет то, что недавно с нами связались два различных российских собственника самолетов, зарегистрированных в Европе. Они обнаружили, что оценочная стоимость их самолетов при продаже в Европе снизилась по причине условий на рынке. Вместо этого они предпочитают ввезти эти самолеты в Россию, чтобы использовать их для коммерческих внутренних рейсов. Спрос на внутренние полеты по России на этих самолетах будет высок, поскольку все больше западных чартерных клиентов требуют, чтобы их рейсы по России были абсолютно легитимными. Самолеты могут быть ввезены в Россию в соответствии с той же статьей 83-бис, которая используется коммерческими эксплуатантами и коммерческими авиакомпаниями в отношении коммерческих авиалайнеров.

***Количество россиян, владеющих бизнес-джетами, растет, это факт. А с какими основными проблемами сталкиваются покупатели бизнес джетов в России?***

Главная проблема для российских собственников связана с завышенными ценами на самолеты и

завышенными ценами на услуги по управлению и обслуживанию самолетов. К счастью, данные проблемы могут быть устранены, если к проведению сделки привлечь независимых консультантов. При привлечении специалистов из собственно индустрии авиации (инсайдеров) зачастую присутствуют существенные скрытые переплаты, а также риск получения откатов такими специалистами-инсайдерами. Собственникам самолетов стоит требовать, чтобы сделкой занимались независимые консультанты, а не доверенные специалисты-инсайдеры, на стандартных коммерческих условиях и высокопрофессиональной основе. К сожалению, очень грустно наблюдать, как часто специалисты-инсайдеры злоупотребляют доверием своих собственников самолетов. В настоящее время независимые консультанты могут проверить все счета, предъявленные собственникам их эксплуатантами, с целью выявления завышенных сумм. Оплата таких финансово-аудиторских услуг представляет собой процент от возвращаемой выявленной переплаты, т.е. по сути, такие услуги обходятся собственникам бесплатно в том смысле, что никакие дополнительные суммы не уплачиваются, а только процент от возвращаемой суммы.

Таким образом, владельцы могут справиться с вышеуказанной проблемой переплат. Помимо этого, перед покупателями стоит ряд дополнительных дорогостоящих проблем, которые не поддаются контролю каких-либо лиц и могут быть решены только коллективным усилием. Эти вопросы имеют отношение к очень высоким ценам, которые нужно заплатить за пользование услугами центров деловой авиации в России. Существуют потенциальные рыночные и нормативные способы увеличения конкуренции на рынке таких услуг. В США и Европе, согласно применимому законодательству, для создания ценовой конкуренции в каждом аэропорту должно присутствовать два оператора наземного



обслуживания. Важен тот факт, что вокруг Москвы открываются дополнительные центры деловой авиации, и владельцы самолетов могут только приветствовать появление реальной конкуренции.

Кроме вышесказанного, главным вопросом для российских владельцев является отсутствие освобождения от уплаты российского таможенного НДС для бизнес-самолетов, которые планируется использовать в России на коммерческой основе. В ЕС принята особая директива, согласно которой каждая страна-участник ЕС предоставляет освобождение от таможенного НДС бизнес-самолетов, которые импортируются в страну, заносятся в сертификат коммерческого эксплуатанта и используются, по крайней мере, частично, для коммерческих перевозок. России следует последовать примеру ЕС и разрешить аналогичное освобождение от уплаты таможенного НДС. Цель этого освобождения от уплаты налогов — не предоставление льгот обеспеченным россиянам,

владеющим бизнес-самолетами, а расчет на создание тысяч новых высокооплачиваемых рабочих мест и огромного количества инвестиций в инфраструктуру аэропортов.

***Потенциально Россия может получить огромную экономическую выгоду, если поставит цель заниматься созданием благоприятного экономического климата для российских владельцев деловых самолетов. Согласны ли Вы с этим, и что нужно для этого сделать?***

Абсолютно верно, что если бы 100 или 200 бизнес-самолетов, которые уже находятся в собственности россиян, базировались в России, Россия получила бы большой объем новых прямых иностранных ин-

вестиций, и были бы созданы тысячи рабочих мест. Несколько российских владельцев сообщили мне, что они, безусловно, перевезли бы свои самолеты в Россию и зарегистрировали их там при условии и не ранее, чем в России произойдет отмена НДС, взимаемого при ввозе, которым на сегодняшний день облагались бы их самолеты. В данных обстоятельствах, в то время как в ЕС самолеты освобождены от НДС на импорт самолетов, которые ввозятся в Европу для целей коммерческого использования, а в США такой НДС не существует, российское законодательство явно поощряет российских владельцев регистрировать и размещать свои самолеты в Европе и США. Это обходится России в сотни миллионов евро. На эксплуатацию одного большого бизнес-самолета может потребоваться годовой бюджет в размере от 2 000 000 до 3 000 000 евро. Согласно общим представлениям, россияне владеют приблизительно 450 бизнес-самолетами. На данный момент, все средства, потраченные на эксплуатацию этих самолетов, включая зарплаты пилотов, инженеров и членов экипажа, а также ангары и техническое обслуживание, страхование, все эти средства Россия отдает различным европейским государствам! Какой в этом смысл для России? Никакого! По наиболее вероятным оценкам, около 100-150 самолетов, на данный момент принадлежащих российским владельцам, были бы ввезены в Россию в течение 1 года при условии отмены НДС, взимаемого при ввозе в Россию бизнес-самолетов. Текущая ситуация лишена всякого смысла!

### **Регистрация воздушного судна. С какими проблемами, на Ваш взгляд, столкнется потенциальный покупатель бизнес джета?**

Фактическая регистрация самолета - это прямолинейная процедура в любой стране, включая Россию, и не представляет для владельца каких-либо осо-



бенных затруднений. Для владельцев наибольшей проблемой является налоговое планирование в отношении НДС, взимаемого при ввозе, и таможенные пошлины на самые большие бизнес-самолеты весом более 20 000.

### **Как законным образом базировать самолет в России?**

Зарегистрированный за границей самолет, который будет предназначаться исключительно для частного использования его владельцем или в интересах владельца, может базироваться в России сроком до 180 дней (а именно, не более 6 раз сроком до 30 дней за один раз) согласно новым правилам Таможенного союза. Если же самолет, на деле, будет использоваться для коммерческих перевозок по России, и этот самолет зарегистрирован за границей, в таком случае

все внутренние рейсы будут являться незаконными в соответствии с российским воздушным и таможенным законодательством. Исключение существует в случае, если самолет зарегистрирован в одном из немногих государств, с которыми у России заключено соглашение в соответствии со статьей 83-бис. Такой самолет по завершении формальностей может быть занесен в сертификат эксплуатанта российского оператора. После этого самолет может базироваться в России на постоянной основе. Также, самолет может базироваться в России на законной и постоянной основе при условии его регистрации в России.

### **Какие юридические аспекты необходимо учитывать клиентам при покупке самолета?**

При покупке самолета российскому покупателю необходимо учитывать множество юридических и коммерческих нюансов. Существует множество пунктов сделки, которые, как известно экспертам авиации, желательны для покупателя, и которые продавцу предпочтительнее избежать. Покупателям следует нанимать профессионалов для представления их интересов и проведения переговоров, и я бы порекомендовал пользоваться услугами профессиональных юристов, а не только брокеров. Между юристами и брокерами существует хорошо известная разница. Первые хотят заключить выгодную сделку для своих клиентов. Вторые просто хотят заключить любую сделку. Иногда в зависимости от различий в профессиональных подходах многое может стоять на кону. Распространенная ошибка владельца - доверить процесс специалисту-инсайдеру или поступить так, как сделали его друзья или знакомые, не прибегая к профессиональной консультации, проводимой для того, чтобы проанализировать особенную ситуацию владельца и убедиться, что каждый исполняет свою роль надлежащим образом. Доверяй, но проверяй.



## Avinode Business Intelligence Newsletter

Представляем Вам еженедельный обзор Avinode о состоянии рынка бизнес авиации в Европе.



Avinode – B2B система он-лайн заказа и бронирования рейсов деловой авиации. С момента своего запуска в 2001 г. Avinode быстро превратился в промышленный стандарт для операторов и брокеров бизнес авиации. Система позволяет в режиме реального времени получать информацию о наличии свободных самолетов и стоимости

летного часа. В базу Avinode входят более 1200 операторов с общим парком в 3000 самолетов.

Как обычно, в обзор входят несколько критериев оценки состояния деловой авиации в Европе. Надо понимать, что система бронирования может предоставить сведения о запросах операторов и интересе к тому или иному рейсу или типу самолёта. А сведения о том, был ли совершен рейс или нет, остаются за рамками данного исследования. То есть оценка состояния деловой авиации является косвенной, хотя дает представление об активности рынка бизнес авиации.

В этом выпуске представлена следующая информация:

- Запросы на выполнение рейсов
- Количество Empty Legs
- Индекс наличия свободных самолетов
- Индекс спроса
- Индекс стоимости летного часа в мире, в США и в Европе
- Стоимость летного часа самых популярных самолетов в системе Avinode
- Самые популярные европейские маршруты

### Запросы на выполнение рейсов.

Таблица показывает количество запросов на выполнение рейсов в течение прошлой недели

Из.../В...	Германия	Великобритания	Франция	Италия	Австрия	Швейцария	Россия	другие
Германия	36	21	21	6	14	37	115	113
Великобритания	39	31	87	21	17	98	17	185
Франция	24	230	91	41	20	59	68	270
Италия	7	77	54	15	2	10	16	63
Австрия	14	47	11	2	2	30	10	41
Швейцария	10	289	45	16	9	27	16	77
Россия	38	24	138	26	12	45	21	294

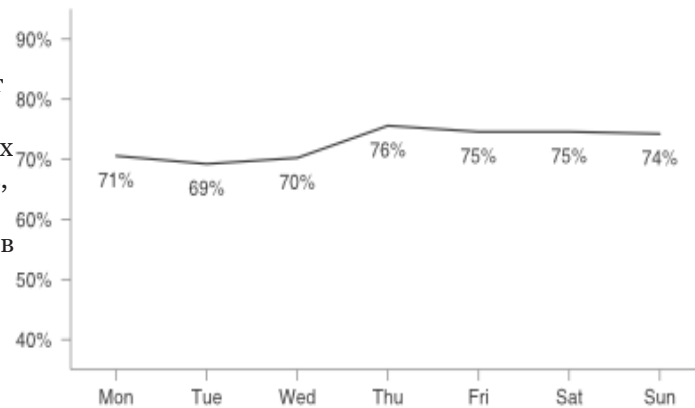
### Количество Empty Legs.

Для лучшего понимания, где в настоящий момент выполняются полеты, ниже приводится таблица предложений Empty Legs в течение прошлой недели

Из.../В...	Германия	Великобритания	Франция	Италия	Австрия	Швейцария	Россия	другие
Германия	7	1	2	2	2	1	7	26
Великобритания	5	23	19	3	5	21	1	12
Франция	7	4	13	2	1	6	11	16
Италия	2	2	3	0	2	4	0	7
Австрия	2	0	2	2	5	2	1	6
Швейцария	3	3	12	4	3	10	6	12
Россия	2	0	1	1	2	2	2	9

### Индекс наличия свободных самолетов

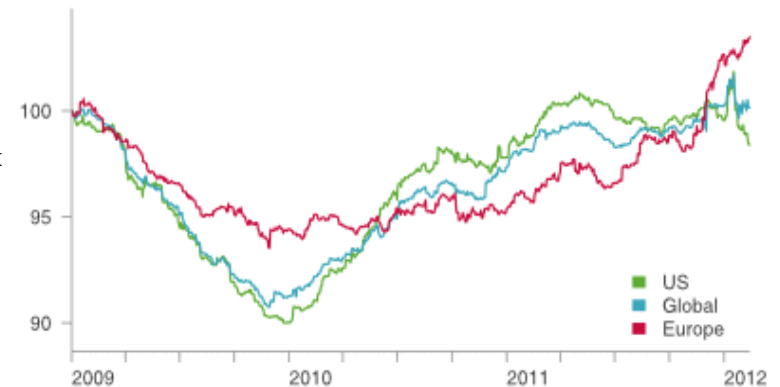
Индекс наличия свободных самолетов показывает процент от общего числа зарегистрированных в Avinode самолетов, доступных на европейском рынке в ближайшие 7 дней.



Самолет считается доступным, когда в период 00:00-23:59 с ним не производятся никакие действия.

### Индекс стоимости летного часа.

Индекс показывает среднюю мировую стоимость летного часа (включая стоимость топлива и taxi rate) для всех зарегистрированных в Avinode самолетов. График США (зеленый) и ЕС (розовый) рассчитан на основе всех активных самолетов в этих регионах.



100 = 1 января 2009, когда средняя стоимость летного часа равнялась 2987€

### Индекс спроса

Индекс спроса – индекс общей стоимости ежедневных заказов на рейсы, которые обрабатывает система Avinode, планируемых в течение 30 дней. 100 = 1 января 2009, когда было заказано рейсов на € 11 291 950



### Стоимость летного часа популярных самолетов

Тип ВС	Средняя стоимость	3 месяца назад	6 месяцев назад
Cessna Citation Jet	€ 1 650	€ 1 613	€ 1 671
Cessna Citation Excel	€ 2 765	€ 2 767	€ 2 810
Bombardier Challenger 604	€ 4 750	€ 4 696	€ 4 642

Таблица показывает среднюю стоимость летного часа (включая стоимость топлива и taxi rate) для 3-х самых популярных моделей (не включает Северную и Южную Америку).

Стоимость рассчитана на основе 18 Cessna Citation Jet, 27 Cessna Citation Excel и 36 Bombardier Challenger 604.

### Самые популярные европейские маршруты.

Место	Направление	количество запросов за месяц
1	Лутон - Сент Мориц	73
2	Ле Бурже - Женева	71
3	Женева - Ле Бурже	57
4	Лутон - Женева	55
5	Фарнборо - Шамбери	53
6	Лутон - Сион	49
7	Ле Бурже - Шамбери	48
8	Лутон - Шамбери	47
9	Фарнборо - Женева	39
10	Стамбул - Сент Мориц	39

Рейтинг основан на количестве уникальных запросов за последние 30 дней.