



Сейчас, когда всюду царствует лето, когда замирает деловая активность, работоспособность снижается параллельно росту градусов на термометре. Впрочем, у нашей редакции, как всегда, работы много, и мы стараемся особо не расслабляться. Уже через два с небольшим месяца в Москве пройдет RUBAE – выставка с новым названием и новыми задачами. Мы постараемся информировать вас обо всем, что творится вокруг мероприятия, и в этом номере читайте первое интервью с организаторами. Вопросов действительно много, но мы уверены, что оргкомитет порадует новым форматом, а количество участников будет расти по мере приближения мероприятия.

Понемногу мы «разгребаем» мегабайты интервью, которые нам удалось сделать в прошлом месяце в Женеве. Вот чем хороша женевская выставка EBACE? Здесь можно не только поглазеть на белоснежные лайнеры, потусить на огромном количестве презентаций и party, но и пообщаться в кулуарах с экспертами, мнения которых помогают немного по-иному посмотреть на проблематику нашего сегмента, разобраться в текущих процессах и получить весьма живой прогноз. Для BizavNews любой диалог на вес золота, а когда спикер знает о рынке все, и при этом искренен и отстаивает свою точку зрения – настоящая удача. Нам повезло, во второй день выставки мы поговорили с Михаилом Титовым, генеральным директором ООО «Системы бизнес авиации». А что у нас получилось, читайте в этом выпуске.

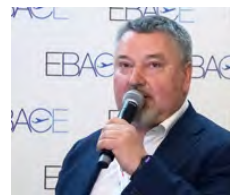
Из интересного. Pilatus Aircraft завершает двухнедельные тесты своего новейшего бизнес-джета PC-24 Super Versatile Jet на грунтовых полосах. PC-24 становится «внедорожником».



Comlux дебютирует на RUBAE

Помимо стенда в рамках RUBAE, на статической площадке компания продемонстрирует потенциальным покупателям бизнес-джет SSJ100 VIP

стр. 21



Про RA, менеджмент и парадоксы

Во второй день выставки EBACE 2018 мы поговорили с Михаилом Титовым, генеральным директором ООО «Системы бизнес авиации»

стр. 22



RUBAE – новый формат, новые задачи

BizavNews начинает серию материалов, посвященных RUBAE. Сегодня у нас в гостях Игорь Мудрик, генеральный директор VIPPORT, который любезно согласился ответить на ряд вопросов

стр. 25



Берегите салон своего самолета

В России компания «СКАЙКЛИН» уже давно работает с проблемными ситуациями на месте, существенно экономя клиентские деньги, и выполняя работы ничуть не хуже западных партнеров

стр. 28

Gulfstream
G500



Конец «потерянного десятилетия»

По словам авиационного аналитика Citi Research US Джонатана Равива, «потерянное десятилетие» для бизнес-джетов может скоро закончиться. Citi представила свой тезис «потерянного десятилетия» в 2013 году, в котором говорилось, что избыточное производство самолетов в 2000-х годах создало «теневые» запасы на вторичном рынке, что привело к слабому восстановлению рынка после Великой рецессии.

«Сейчас настроения в деловой авиации продолжают улучшаться на фоне уменьшения количества джетов высокого качества на вторичном рынке, которые «нависали» над спросом на новые деловые самолеты, что и привело к «потерянному десятилетию», - сказал он. «В последние месяцы мы слышали, что различные участники рынка полагали, что запасы хороших самолетов «испарились». И теперь мы слышим слово «сюрреалистичное» в отношении быстро-

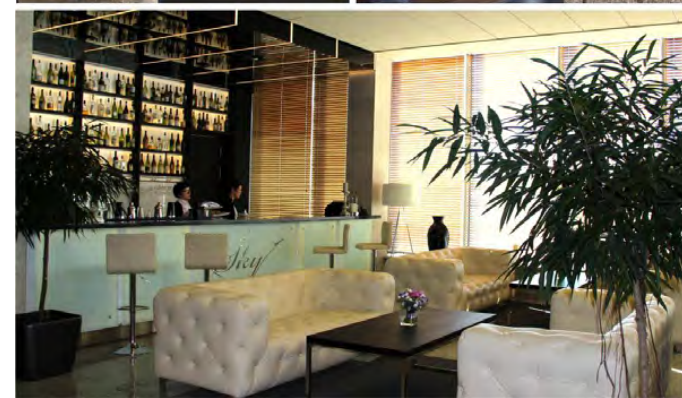
го улучшения рынка без понятного катализатора».

Единственное «хорошее объяснение» для этого – повышение экономической уверенности, говорит Равив. Он добавил, что налоговая реформа может помочь повысить эту уверенность, но только «меньшинство» определило только налоговую реформу в качестве причины для покупки. По мнению Равива, восприятие, что рынок истощается, также может побуждать покупателей проявлять активность. Он особо отметил «возрастающий ажиотаж» на рынке бизнес-джетов с большой кабиной.

«Теперь, когда хороших сделок мало, и они редки, следующий шаг – это обращение взглядов покупателей на рынок новых самолетов», - заключил он. «Мы должны будем увидеть рост портфеля заказов, прежде чем производители повысят темп выпуска воздушных судов».



Фото: Дмитрий Петроченко



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

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

FAA и EASA упрощают взаимную валидацию сертификатов

FAA и EASA предприняли дальнейшие шаги для облегчения валидации продуктов. Авиационные регуляторы подписали новое соглашение, которое приведет к снижению платы за одобрение воздушных судов. Решение двухстороннего совета по надзору 0008 (BOB 0008) было одобрено в ходе 17-й ежегодной Международной конференции по безопасности FAA-EASA, состоявшейся на прошлой неделе в Вашингтоне, округ Колумбия. В документе изложены параметры участия проверяющего органа в валидации, количество времени, и размер сборов, которые будут взиматься за различные валидации.

Это решение открывает путь к снижению платы за

счет сокращения участия проверяющего органа, сообщает FAA. Кроме того, агентства смогут одобрять сертификаты базового типа с минимальным надзором. Решение «является еще одним признанием того, что FAA и EASA полностью согласны с тем, что безопасность в современном глобальном авиационном рынке во многом зависит от международного партнерства между авиационными регуляторами».

EASA и FAA также продолжили работу над обновлением своей дорожной карты по улучшению процесса валидации, призванной побудить агентства использовать системы сертификации друг друга и сократить избыточные меры.



ЦЕНТР ДЕЛОВОЙ АВИАЦИИ
Москва Шереметьево



- ✈ **+23 новых места стоянки**
для ВС деловой авиации к 2018 году
- ✈ **Новое скоростное шоссе**
открытие: октябрь 2017
- ✈ **3 ангара**
общей площадью 16 500 м²



Ангар №2 Терминал А Шереметьево

Новый перрон деловой авиации
+23 места стоянки

A GROUP
FBO SHEREMETYEVO
FBO PULKOVO

a-group.aero
+7 (495) 981 38 26
client@a-group.aero

Волваздел и Сбл 2009 лалалел горсвалл марлм комалл Волваздел лс лм лел десчрлм струлур лблволваздел лс. Все права защлщелл.



Непревзойденный. От замысла до воплощения.

Это не простая случайность. Это тщательно продуманное решение. Исключительное сочетание летных характеристик и плавности хода - плод непрерывного стремления Bombardier к инновациям. Сочетание совершенства инженерной мысли и мастерства. Спокойный, плавный полет - уверенность, которую дают только самолеты Bombardier.

businessaircraft.bombardier.com

BOMBARDIER

Очередной ACJ319 в чартерном парке Global Jet

Global Jet Luxembourg (входит в Global Jet Concept) начинает предлагать коммерческие перелеты на ACJ319. Речь идет о воздушном судне 2011 года выпуска (LX-GVV). Самолет будет базироваться в Европе.

Как комментируют в компании, Airbus ACJ319 для чартерного рынка выделяется ярким VVIP интерьером и способен одновременно разместить до 18 пассажиров. Салон бизнес-джета разделен на зоны, позволяющие пассажирам проводить деловые встречи, наслаждаться блюдами высокой кухни или полноценно отдыхать во время перелетов.

«ACJ319 отличается самым просторным салоном в своем классе, имея при этом межконтинентальную дальность полетов. Воздушное судно располагает роскошной гостиной зоной с обеденным столом. Здесь вы можете заняться работой в отдельном офисном помещении, или расслабиться в спальном комнате,

оборудованной полноценной кроватью queen size. LX-GVV лучше, чем какой-либо другой бизнес-джет, подходит для высокопоставленных корпоративных и правительственных делегаций, а также больших семей», - рассказали в компании.

Global Jet Concept была основана в 1999 году. За почти 19 лет работы компания приобрела внушительный опыт в управлении частными самолетами и в организации коммерческих перевозок и стала одной из крупнейших европейских авиакомпаний бизнес-авиации. Головные офисы Global Jet Concept находятся в Женеве и в Люксембурге, а представительства располагаются в Париже, Пекине, Монако и Москве. На сегодняшний день под управлением Global Jet Concept находится более 70 самолетов. Воздушный парк перевозчика состоит как из собственных воздушных судов, так и из самолетов частных владельцев, находящихся в управлении.



НАМ ДОВЕРЯЮТ

SkyClean

ДЕТЕЙЛИНГ · КЛИНИНГ · КОНСАЛТИНГ

Восьмая ежегодная конференция по воздушному праву

26 октября 2018 года в Санкт-Петербурге пройдет Восьмая ежегодная конференция по воздушному праву. Доброй традицией стало проведение конференции в местах, о которых упоминается в каждом учебнике по русской истории. Для Восьмой конференции выбор организаторов пал на загородную императорскую резиденцию Павла I - Павловский дворец, а также на прекраснейший памятник русской культуры XIX века, являющийся одним из самых известных сооружений ансамбля Павловского парка – Павильон роз.

В конференции примут участие более 150 делегатов из разных стран, представляющие различные организации и университеты, органы власти и профессиональные сообщества. Многие делегаты участвуют в конференции регулярно, но неизменно отмечают высокий уровень организации и глубину затрагиваемой проблематики, содержащуюся в докладах.

Формат конференции предполагает пять дискуссионных панелей на актуальные в отрасли темы:

- Международный воздушный транспорт в условиях санкций
- Единое Евразийское небо
- Защита персональных данных: кто больше заинтересован?
- Дроны: теория и практика
- Вред в авиации: ответственность или компенсация?

Рабочими языками конференции являются русский и английский, предусмотрен синхронный перевод. Днем, перед деловым обедом, участникам конференции будет предложена увлекательная экскурсия по удивительным залам Павловского дворца, сохранившим интерьеры императорского быта. Как до, так и после конференции, организаторами предусмотрена обширная культурная программа.

Полная и актуальная информация размещена на официальном сайте Восьмой конференции по воздушному праву - www.airlaw.ru



ALL-AROUND LUXURY,
POWER-PACKED
PERFORMANCE

Rethink Convention.  **EMBRAER**
Executive Jets

EmbraerExecutiveJets.com

Со знаком плюс

Оператор Emperor Aviation, входящий в многопрофильную международную группу компаний Aim of Emperor, пополнил парк новым бизнес-джетом Cessna Citation XLS+. Это первый самолет класса Mid-Size Jets во флоте авиакомпании.

«Emperor Aviation продолжает поступательное развитие, расширяя флот и диверсифицируя услуги по управлению бизнес-джетами из разных сегментов», – рассказывает Ираклий Литанишвили, собственник группы компаний Aim of Emperor. «Citation XLS+ – это первый самолет среднего класса под флагом Emperor Aviation. Высокие стандарты менеджмента, заложенные нашей командой в эксплуатации дальнемагистральных бизнес-джетов, будут применены в новом для нас типе воздушного судна».

Бизнес-джет Citation XLS+ внесен в мальтийский сертификат эксплуатанта авиакомпании Emperor Aviation и будет летать под префиксом «9H». Бази-

рование бизнес-джета под мальтийским флагом максимально расширит возможности его владельца: от благоприятного налогового законодательства до беспрепятственных полетов между всеми государствами-членами ЕС. Самолет будет использоваться в интересах частного владельца.

Группа компаний Aim of Emperor работает на рынке с 2012 года и объединяет более 150 узкопрофильных специалистов из Европы, России, стран СНГ. В структуру многопрофильного бизнеса Aim of Emperor входят 12 компаний, интересы которых охватывают сегменты бизнес-авиации. Управляющая компания Emperor Aviation, чартерные брокеры LL Jets и QuantumVia, хендлинговая компания «Капитал АвиаНефть», а также Sales Representative of HondaJet Central Europe. Офисы Aim of Emperor располагаются в Москве, Ла-Валетте, Лондоне и Амстердаме.



FLIGHT CONSULTING GROUP **FCCG**

Ground handling in all
2018 FIFA World Cup
Russia cities and
repositioning airports

Services

Ground handling	Refueling	Hotels
Landing Permits	Limo services	Catering

www.fcg.aero

Перенимая опыт

London Biggin Hill и вертолетный оператор Associated Aircraft Group объявили о совместном запуске New York Heli Shuttle. За основу взята бизнес-модель London Biggin Hill и ее проект Heli Shuttle (оператор Castle Air). Associated Aircraft Group организует регулярные вертолетные рейсы из американского Тетерборо (главный деловой аэропорт Нью-Йорка) прямо в центр Нью-Йорка – на Манхэттен. Тем самым, партнеры планируют существенно сократить время для бизнес-пассажиров, вылетающих или прилетающих в две мировые деловые столицы.

Как сообщают представители Castle Air, компании, осуществляющей полеты в Лондоне, время в пути занимает всего лишь шесть минут. Стоимость полета остается фиксированной и составляет £2300 (+ НДС) за вертолет. В цену услуги также входит бесплатное бронирование и доставка VIP транспортом до гостиницы в любом районе Лондона и обратно. В будущем

предполагается, что количество вертолетных площадок, которые будут задействованы в программе London Heli Shuttle, увеличится. Уже в следующем году планируется начать полеты во второй вертолетный центр – Vanguard Helipad.

Associated Aircraft Group будет выполнять полеты на вертолетах Sikorsky S-76.

«Это особенно хорошая новость для чартерных брокеров и тех, кто регулярно путешествует между Нью-Йорком и Лондоном, поскольку процесс путешествия между двумя центрами города теперь намного проще. Пассажиры могут завершить рабочий день в Манхэттене, отправиться вертолетом из Нью-Йорка в Тетерборо и в тот же день прилететь на бизнес-джете в Биггин-Хилл, который теперь работает с 6:30 утра. Затем два шага по трапу и через шесть минут вы в центре Лондона», - говорят партнеры.





meridian
air company



Когда выбирают – выбирают нас!

- ✦ Эксплуатация воздушных судов
- ✦ Чартерные VIP-перевозки
- ✦ Менеджмент воздушных судов
- ✦ Организационное обеспечение полетов и наземное обслуживание
- ✦ Авиационный консалтинг
- ✦ Поддержание летной годности воздушных судов



IS-BAO
Stage III



SAPPHIRE
PEGASUS



АЭВТ



RUBAA

Тел.: +7 495 500 32 21 (11)
Факс: +7 495 589 97 56

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

TAG Aviation подтвердила бриллиантовый статус

TAG Aviation (UK) и TAG Aviation SA получили награду Европейской ассоциации деловой авиации (ЕВАА) в области безопасности полетов на специальном мероприятии, проведенном в рамках Европейской конвенции и выставки бизнес-авиации EBACE 2018, которая состоялась в Женеве в прошлом месяце.

Бриллиантовый статус – это высшая награда за безопасность, которую дает ЕВАА компаниям-членам ассоциации за налет без инцидентов, превышающий 50 лет или более 100 тысяч часов.

«TAG Aviation гордится тем, что снова получила эту награду за безопасность от ЕВАА. Обеспечение безопасности и благополучия наших клиентов лежит в основе того, что мы делаем, наряду с нашим пристальным вниманием к безопасности, и это воплощено во всей культуре TAG», - сказал Грэм Уильямсон, президент подразделения Aircraft Management and

Charter Services, TAG Aviation Europe. «Мы регулярно пересматриваем процессы обеспечения безопасности, как в Великобритании, так и в Женеве, чтобы гарантировать внедрение передовых практик, и поощряем постоянный диалог между нашими пилотами, экипажами, операционным персоналом и высшим руководством».

«ЕВАА стремится продвигать лучшие практики в сфере безопасности в европейской деловой авиации», - сказал Роберт Балтус, главный операционный директор Европейской ассоциации деловой авиации. «В конечном итоге мы рассматриваем безопасность как приоритет номер один в нашей работе, и она стоит в центре того, что представляет собой ЕВАА. Поэтому ЕВАА с радостью признает усилия TAG Aviation, превысившей 100 000 часов безопасного налета, что является самой важной вехой. Мы желаем TAG еще много безопасных летных часов в будущем».



**ВОЗДУШНЫЕ
ВОРОТА МОСКВЫ**
VIP GATEWAY TO MOSCOW



PC-24 становится «внедорожником»

Швейцарская компания Pilatus Aircraft завершает двухнедельные тесты своего новейшего бизнес-джета PC-24 Super Versatile Jet на грунтовых полосах. Место проведения тестов – Вудбриджский аэродром на северо-востоке Лондона, который предлагает оптимальные условия испытаний, отмечают представители компании. В течении двух недель PC-24 выполнял взлеты и посадки на грунтовой полосе. Эти тесты входят в программу пост-сертификационных испытаний с особым акцентом на грунтовые ВПП. Pilatus планирует получить сертификацию «Rough Field» в четвертом квартале 2018 года. Для операторов возможность работы на грунтовых ВПП обеспечит доступ к 20000 дополнительным аэропортам по всему миру, что облегчит доставку пассажиров ближе к намеченному месту назначения.

В настоящее время Pilatus рассчитывает больше узнать о том, как PC-24 работает в реальной эксплуатации, насколько эффективна производственная линия и какие улучшения могут быть сделаны в самолете. По словам председателя компании Оскара Швенка, в следующем году производитель возобновит прием за-

казов, вероятно, по цене выше нынешних \$8,9 млн., но с дополнительными функциями и улучшениями.

Первый серийный PC-24, поставленный американскому долевному оператору PlaneSense, за первые три недели февраля налетал 180 часов и теперь имеет налет 300 часов. К настоящему времени поставлено пять серийных самолетов PC-24. И до сих пор не зафиксировано каких-либо проблем с этими воздушными судами.

Вслед за получением одобрения EASA и FAA в декабре 2017, планируется получить сертификацию типа в странах с наибольшим количеством заказов, таких как Канада и Австралия, за которыми последуют страны Ближнего Востока и Азии.

Pilatus Aircraft намерен в этом году поставить 23-24 бизнес-джета, 40 – в следующем году и 50 – в 2020-м. В 2014 году швейцарский производитель принял заказы на 84 самолета PC-24, что загрузило производство до середины 2020 года. После этого компания закрыла прием заказов.



PILATUS

PC-12 NG

САМЫЙ ПРОДАВАЕМЫЙ
ТУРБОВИНТОВОЙ САМОЛЕТ
В МИРЕ

NESTEROV AVIATION
Авторизованный центр продаж Pilatus PC-12

+7 495 796 1155
sales@nesterovavia.com

Tamarack Winglets можно установить и в Европе

Немецкая компания Atlas Air Service получила новый статус – дистрибьютор компании Tamarack Aerospace Group в Европе. Теперь немецкие специалисты смогут самостоятельно устанавливать на самолеты Cessna CJ, CJ1, CJ2, CJ2+, CJ3, CJ3+ и M2 вертикальные законцовки Tamarack Winglets. Законцовки, которые могут быть установлены без изменений в структуре крыла, увеличивают дальность полета, время набора крейсерской высоты, скороподъемность и улучшенную устойчивость в полете. Для разных моделей эти значения разные. Так, например, Tamarack Winglets обеспечивают CJ3/CJ3+ дальность полета 2100 морских миль при максимальной крейсерской скорости с запасом IFR, возможность подъема на FL450 за 30 минут.

«Atlas Air Service продолжает предвосхищать ожида-

ния клиентов, расширяя свои возможности и предлагая решения, которые соответствуют потребностям клиентов. Получение нового статуса – очередной важнейший этап нашего развития и укрепления партнерских отношений с нашим стратегическими партнерами из США», - комментируют в компании.

Напомним, что ранее компания получила сертификат FAA Part 145, позволяющий работать с воздушными судами, зарегистрированными в США. Новый сертификат стал дополнением к ранее выданным одобрениям EASA, российских, украинских и грузинских авиационных властей. Работы по техническому обслуживанию воздушных судов Cessna Citation, King Air и Embraer будут осуществляться в сервисном центре Atlas Air Service, расположенном в Бремене.

Сейчас компания Atlas Air Service является уполномоченным торговым представителем Cessna Citation (Textron) в Германии и эксплуатантом самолетов M2, Citation CJ2, Citation CJ2 и Citation XLS. А в сентябре прошлого года Atlas Air Service получила новый статус и от бразильского производителя – авторизованный сервисный центр Embraer Executive Jets. Таким образом, в настоящее время Atlas Air Service сможет предлагать клиентам услуги по базовому и периодическому обслуживанию, включая гарантийное, поставку запасных частей, техническую поддержку и услуги по управлению поддержанием летной годности (CAMO, Continuous Airworthiness Maintenance Organisation) по нормам Европейского агентства авиационной безопасности (EASA) для самолетов семейства Phenom и Legacy.



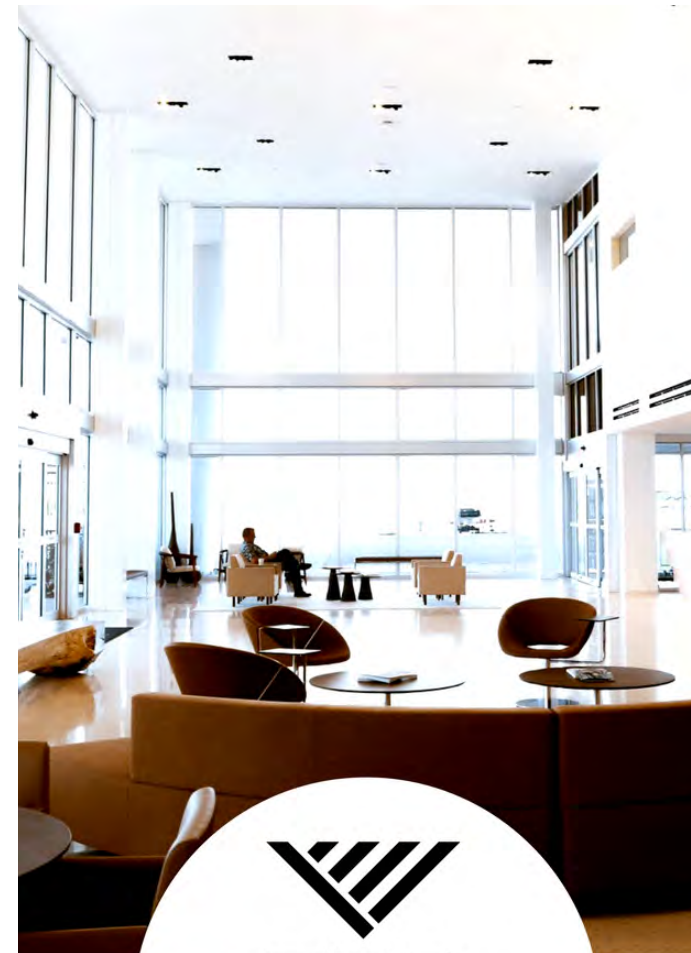
DC Aviation открывает представительство в Париже

DC Aviation открыла новое представительство в Париже (Франция). Это стало историческим этапом в 20-летней истории компании, эксплуатирующей бизнес-джеты и в равной степени обладающей опытом в области менеджмента самолетов для ведущих компаний.

DC Aviation с головным офисом в Штутгарте уже имеет свои представительства в Дубае, Цюрихе, на Мальте и в Москве. Представительство в Париже является очередным шагом в международной экспансии компании. Открытие филиала во Франции способствует развитию сферы услуг таких как менеджмент самолетов, техническое обслуживание, чартер, аэродромное обслуживание и подготовка экипажа для владельцев корпоративных и частных самолетов в странах Западной Европы.

«Возглавит представительство DC Aviation в Париже бывший управляющий директор DC Aviation по Европе в нашем филиале в Швейцарии Лоран Детруайа. Его глубокое понимание процессов эксплуатации самолетов, управления продаж и специфики потребностей местного рынка представляют большую ценность для нашей компании», - отметил Михаэль Кун, генеральный директор группы DC Aviation.

«На фоне Brexit, заметной концентрации авиационных компаний в одних руках с одной стороны и в значительной степени разрозненности рынка с другой стороны, в частности во Франции, мы убеждены в наличии существенного спроса на этом рынке услуг», - отмечает Лоран Детруайа, директор филиала в Париже. DC Aviation DNA ставит целью защиту активов владельцев посредством совершенствования процесса оперативного управления.



FBOEXPERIENCE.COM
TOP SELECTED FBOS

OJets снижает долю в Elit'Avia

Как сообщает Corporate Jet Investor, сингапурский бизнес-оператор OJets скорректировал планы по приобретению словенского оператора Elit'Avia, снизив приобретаемую долю со 100% до 70%. Также стало известно, что Ник Хаусман покинул OJets, где он был генеральным директором и вернулся в Elit'Avia. Хаусман, у которого была доля в Elit'Avia с 2011 года, в 2008 году основал Zenith Jet и ранее работал с Bombardier. Председатель Elit'Avia Мишель Куломб и генеральный директор Пуджа Махаджан будут продолжать управлять деятельностью Elit'Avia, как дочерней компании OJets. Также покинул компанию Марк Тибо, который был привлечен для управления чартерными операциями в OJets.

«Экономика Elit'Avia не соответствует нашим окончательным инвестиционным критериям для дальнейших инвестиций. Тем не менее, мы согласны помочь

Elit'Avia в качестве партнера по менеджменту воздушных судов», говорят в OJets.

Как ранее комментировали партнеры, покупка Elit'Avia дала бы OJets основу на европейском рынке управления самолетами, чартерами и авиационными услугами. «С помощью этого приобретения количество принадлежащих и управляемых самолетов вырастет с двух до 23, а также принесет OJets «десятилетний опыт работы». Операции OJets осуществляются под мальтийским АОС Elit'Avia, открывая компании глобальный доступ, включая полеты в США», - говорили в компании.

Между тем, OJets ведет переговоры о покупке действующего сертификата американского авиаперевозчика. В этом месяце OJets планировали добавить в свой флот четыре самолета.



JETFLITE

Мы превращаем Вашу обычную поездку в незабываемое путешествие!



- ✈ Чартерные авиаперевозки
- ✈ Управление воздушными судами
- ✈ Медицинские рейсы
- ✈ Техническое обслуживание воздушных судов
- ✈ Грузовые авиаперевозки
- ✈ Уникальная конфигурация Challenger-604 до 18 пассажиров



Jetflite Sales 24/7
tel. +358 20 510 1900
sales@jetflite.fi



Jetflite Московский офис
Tel: +7 926 08 20 1 20
evgeny.vorobyev@jetflite.fi



Только Falcon 7X

Новый чартерный оператор Planet Nine (P9) приступает к работе. Накануне P9 получил сертификат FAA Part 135 и первый из четырех заказанных бизнес-джетов Dassault Falcon 7X. До конца года компания будет эксплуатировать уже четыре 7X. Стоит заметить, что четыре машины были приобретены на вторичном рынке и перед началом эксплуатации получают новые салоны и пройдут технические проверки.

P9 имеет две штаб-квартиры – в Лос-Анджелесе и Лондоне и будет специализироваться исключительно на чартерных перевозках. В конце июня в P9 была полностью сформирована команда топ-менеджеров. Так, лондонский офис возглавит бывший старший вице-президент и главный финансовый директор NetJets Билл Вульф. Кирти Оедра, которая возглавит отдел продаж, делает особую ставку на взаимоотношения с авиаброкерами, которые, по ее мнению, будут делать до 70% продаж компании. Соучредители P9 Мэтт Уолтер и Джеймс Сигрим уже имеют

опыт работы по продвижению компаний, включая Advanced Air Management.

Falcon 7X смогут перевозить от 11 до 16 пассажиров (в зависимости от дальности перелета). Салон оборудован шестью полноценными спальными местами. На всех машинах установлены Wi-Fi и IFE от Gogo/Swift Broadband. На всех внутренних перелетах в США Wi-Fi будет бесплатным. Как отмечают в P9, эксплуатационные расходы 7X на 30% ниже, чем у самолетов Gulfstream G550 и Bombardier Global 6000.

Запуск проекта с энтузиазмом приветствовал генеральный директор Dassault Falcon Jet Жан Розанваллон: «Мы поздравляем Planet Nine с началом работы, наша команда в восторге от того, что P9 выбрала 7X в качестве основного самолета. В течении шести месяцев мы будем поддерживать P9, оказывая всевозможную помощь, включая подготовку персонала».



авиа
бизнес
групп

www.aviagroup.ru
ops@aviagroup.ru

+7 495 789 38 06

125445 Москва
Ленинградское шоссе
дом 65, строение 3

Началась финальная сборка первого ACJ320neo

На заводе Airbus в Гамбурге началась финальная сборка первого самолета ACJ320neo, что ознаменовало собой новую эпоху для деловой авиации Airbus.

Поставка данного самолета состоится в четвертом квартале этого года. Получателем первого борта станет чартерный VIP оператор Acropolis Aviation (Великобритания), тогда как второй самолет будет поставлен компании Comlux (Швейцария).

В настоящий момент более 300 пассажирских самолетов семейства A320neo эксплуатируются в парке авиакомпаний во всем мире.

Как и пассажирская версия, самолеты семейства ACJ320neo оснащены новыми двигателями и закон-

цовками крыла Sharklets, что позволяет сократить расход топлива на 15% и увеличить дальность полета. Так, ACJ320neo может выполнять полеты с 25 пассажирами на дальность до 11 100 км (13 часов полета), тогда как ACJ319neo может выполнять полеты с 8 пассажирами на дальность до 12 500 км (15 часов полета).

Кроме того, в отличие от пассажирской версии самолеты ACJ320neo позволяют разместить дополнительные топливные баки в грузовом отсеке и сделать встроенный пассажирский трап.

В общей сложности Airbus получил девять заказов на самолеты семейства ACJ320neo (три ACJ319neo и шесть ACJ320neo).



 The JUBAF logo is located in the top right corner of the banner. It consists of a stylized orange sun icon above the text 'JUBAF' in a bold, blue, sans-serif font. Below 'JUBAF' is the text 'Jurmala Business Aviation Forum' in a smaller, orange font. The background of the banner is a photograph of a long, sandy beach stretching along a coastline. The beach is crowded with people, and there are buildings and trees visible in the distance. The sky is blue with some clouds. The banner has a dark blue gradient overlay on the right side.

Jurmala Business Aviation Forum

August 16-18, 2018
Latvia, Jurmala, Semarah Hotel Lielupe

Registration 

Первый юбилей

Во вторник, 26 июня, компания Bell осуществила со-ную поставку легкого вертолета Bell 505. Юбилейная машина передана компании Hunt, которая будет его использовать для корпоративных перевозок. Bell поставил первый серийный Bell 505 во время выставки Heli-Expo 2017 и до сих пор эта модель продолжает вызывать интерес на международных рынках. Перед сотой поставкой сотрудники завода в Мирабель, Канада, собрались вокруг вертолета, чтобы отметить это событие.

«За каждой поставкой вертолета стоит команда инженеров и сотрудников, которые проектируют и изготавливают воздушные суда высшего качества. От тестирования редукторов до окраски, каждый сотрудник наших заводов играет важную роль в разработке и производстве вертолетов исключительного качества», - говорят в компании. Президент Bell Textron Синтия Гарно и исполнительный вице-президент по комплексным операциям Пол Уоттс

признали этот факт, поздравив завод в Мирабель с этим этапом.

За последние несколько месяцев Bell 505 появился на выставке Black Sea Aerospace and Defense в Бухаресте, Румыния, пролетел над живописной Аляской и даже был показан знаменитому нападающему «Манчестер Юнайтед» Рууду ван Нистелрою из Камбоджи.

Bell 505 Jet Ranger X – легкий пятиместный вертолет с двигателем Turbomeca Arrius 2R, системой FADEC, крейсерской скоростью 232 км/ч, дальностью 667 км, полезной нагрузкой 680 кг. К услугам клиентов вертолет предлагает полностью интегрированную «стеклянную кабину» для уменьшения нагрузки пилота, отличный обзор для экипажа и авионика G1000H. Дополнительной функцией безопасности является высокоинерционный несущий винт, который дает превосходные возможности авторотации.









9-10
АВГУСТА | AUGUST
2018

**РЕГИОНАЛЬНЫЙ ФОРУМ ДЕЛОВОЙ АВИАЦИИ
REGIONAL BUSINESS AVIATION FORUM**

**КАЗАНЬ, РЕСПУБЛИКА ТАТАРСТАН
KAZAN, THE TATARSTAN REPUBLIC**

Производство Citation X+ прекращено

Компания Textron Aviation подтвердила, что прекращает выпуск Cessna Citation X+, заканчивая более чем 21-летний период производства скоростного (0,935 Маха) бизнес-джета и его предшественника Citation X. Деловой самолет со скоростью полета 0,92 Маха был анонсирован на выставке NBAA 1990 и сертифицирован в июне 1996 года. Обновленная модификация Citation Ten, впоследствии переименованная в X+, была показана на NBAA 2010, а сертифицирована в июне 2014 года. На сегодняшний день компания поставила 314 самолетов модели X и только 24 Citation X+.

«Мы постоянно следим за меняющимся рынком и при необходимости корректируем наши предложения по продуктам», - сказал представитель компании Textron Aviation изданию AIN. «Платформа Citation X имеет легендарное наследие и стала любимой как операторами, так и пассажирами в качестве самого быстрого гражданского самолета в мире. С предстоящим вступлением в эксплуатацию Citation Longitude мы используем возможность свести к минимуму дублирование в этом сегменте и прекращаем производство Citation X+». Longitude как и X+ может вместить 12 пассажиров и имеет дальность около 3500 морских миль.

«Этот шаг не был неожиданностью, поскольку в течение последних двух лет Textron поставлял в среднем только четыре Citation X+ в год», - говорит аналитик по деловой авиации и управляющий директор JetNet iQ Роланд Винсент. «Мы предсказали конец производства Citation X+ несколько лет назад. X+ никогда не собирался «тянуть одеяло на себя», так как заказчики за те же деньги могут получить самолет с плоским полом в салоне, дальностью не менее 3000 миль и достаточно хорошую скорость».

Gulfstream просит временно смягчить требования для G500

Недавно обнародованный план повторного проведения одного сертификационного теста на бизнес-джете G500 не приведет к отсрочке получения сертификата типа, ожидаемого в конце этого лета, сообщает Flightglobal.

Gulfstream завершил в начале этого месяца трехлетнюю летно-испытательную кампанию программы G500 и представил пакет документации в Федеральное авиационное управление США для утверждения. Но в программе еще не завершены все сертификационные испытания.



В ходатайстве, поданном 20 июня в FAA, компания Gulfstream просит временного освобождения от одного из правил сертификации летной годности. FAA требует от производителей продемонстрировать, что теплозащитный кожух между двигателем и другими узлами не показывает признаков остаточного горения после того, как он подвергся воздействию открытого пламени в течение 15 минут. Gulfstream выполнил этот тест на G500, но в тестовом узле не хватало необходимого герметика поверх крепежных элементов на фланцах крепления кожуха.

«Первоначальный тест демонстрации соответствия был выполнен с установленным теплозащитным кожухом. Тем не менее, герметик на крепежных элементах отсутствовал», - сообщил Gulfstream в ходатайстве. «Поэтому тестовый узел строго не соответствовал указаниям испытаний на огнестойкость, которые были переданы FAA в Gulfstream».

Производитель планирует повторить тест с герметиком на крепежах в течение 90 дней после получения сертификата типа FAA для G500. Тем не менее, компания обратилась в FAA с просьбой о двухлетнем освобождении от данного требования, так как производителю будет необходимо дополнительное время в случае непредвиденных обстоятельств, в результате которых после повторения сертификационного теста возможно придется проводить модернизацию теплозащитного кожуха. Gulfstream также просит FAA применить те же льготы к G600, который планируется ввести в эксплуатацию до конца текущего года.

FAA регулярно предоставляет ограниченные по времени исключения для производителей, которые предоставляют план подачи недостающих данных испытаний, но каждое ходатайство принимается по принципу «одно за другим».

Aerion усиливает маркетинг в Европе

Компания Aerion выбрала швейцарскую Sparfell & Partners в качестве консультанта и торгового представителя в европейских странах для первого сверхзвукового бизнес-джета Aerion AS2.

«Опираясь на многолетний опыт и обширные знания, Sparfell & Partners предлагает персонализированные услуги, гарантируя при этом быструю обработку запроса и предоставление данных в соответствии с личными предпочтениями и потребно-

стями клиентов. Будь то консалтинг, исследования рынка, финансы, инженерные услуги, планирование или менеджмент – Sparfell & Partners привержены принципу индивидуального подхода к клиенту и соблюдения норм этики, что позволяет обрабатывать все запросы с максимальной тщательностью и заботой о клиенте, соответствуя самым высоким стандартам отрасли. Мы уверены в успехе совместной работы», - комментируют в Aerion.



Как ранее писал BizavNews, следующие два-три месяца будут жизненно важными для программы сверхзвукового бизнес-джета Aerion AS2. В течение этого периода компания совместно с Lockheed Martin рассчитывает завершить процесс конфигурации двигателя самолета и получить отчет об анализе двигателя от GE Aviation, сообщил старший вице-президент и главный операционный директор Эрнест Эдвардс. До того, как Aerion и Lockheed подписали соглашение о сотрудничестве, обе компании вместе работали и приняли решение перенести двигатели из хвостовой части самолета под крылья. «Lockheed и наши инженеры сейчас работают над конфигурацией самолета, и это привело к размещению двигателей под крыльями около фюзеляжа», - сказал Эдвардс. «В течение 60-90 дней мы должны подойти к моменту фиксации дизайна. После этого Lockheed будет готов предоставить свои знания для начала производственного процесса и подготовки цепочки поставщиков».

Компания находится в постоянном контакте с GE Aviation и почти каждый месяц проводит переговоры по разработке двигателя. «Мы встретились в EBACE 2018, и они сообщили, что работают над анализом затрат, процессе разработки и т.д. Мы также надеемся получить отчет примерно в те же сроки».

За 20 лет Aerion надеется продать 600 самолетов, каждый из которых будет стоить \$120 млн. Эдвардс сообщил, что в Азии уже идут переговоры с потенциальными клиентами. «Мы все видим огромный рост спроса на бизнес-джеты в Китае, и будет хорошо, если мы сможем ежегодно поставлять один-два самолета на этот рынок», - сказал он. «В Азии есть некоторые проблемы с точки зрения регулирования, инфраструктуры, но нет сомнений, что они смогут создать условия для нового самолета».

Новый AW139 в парке «СКАЙПРО ХЕЛИКОПТЕРС»

Компания ООО «СКАЙПРО ХЕЛИКОПТЕРС», входящая в состав SKYPRO GROUP, пополнила свой парк очередным вертолетом Leonardo AW139 в VIP конфигурации. Новый вертолет, собранный на российском заводе HeliVert, будет базироваться на подмосковном вертодроме «Горка», а его эксплуатация будет осуществляться в интересах частного клиента. Шести-местный AW139 был произведен в 2018 году.

Как комментируют в компании, Leonardo AW139 — это современный двухдвигательный многоцелевой вертолет, полностью соответствующий высоким стандартам стиля и комфорта. Вертолет производится итальянской компанией Leonardo Helicopters с 2003 года. Данный вертолет оснащен самой просторной кабиной и багажным отделением в своем классе, а сверхнизкий уровень вибрации и шума создают высочайший стандарт комфорта. Воздушное судно укомплектовано новейшим пилотажно-навигационным комплексом, ударопоглощающими шасси, фюзеляжем и креслами, а также это единственный вертолет в своем классе с полной системой FIPS, что позволяет безопасно использовать данный вертолет в сложных погодных условиях. AW139 в комплектации VIP является самым востребованным вертолетом в сегменте корпоративных перевозок.

Ранее, в мае 2018 года технический центр «СКАЙПРО ХЕЛИКОПТЕРС» получил официальный статус авторизованного центра по техническому обслуживанию вертолетов Leonardo — AgustaWestland A109S, A109E, AW109SP.

Напомним, что «СКАЙПРО ХЕЛИКОПТЕРС» — российская авиакомпания, специализирующаяся на эксплуатации и техническом обслуживании вертолетов иностранного производства. Деятельность авиакомпании отвечает всем нормам и требованиям

безопасной эксплуатации воздушных судов, что подтверждено уполномоченным органом гражданской авиации Российской Федерации выдавшим сертификат эксплуатанта авиации общего назначения № АОН 08-15-116 и сертификат организации по ТО вертолетов производства Leonardo Helicopters Company AW109E, AW109S, AW109SP, AW139 № 285-16-022.

SKYPRO GROUP — международная группа компаний, работает с 2006 г. и оказывает полный спектр услуг в

сфере гражданской авиации. Основные направления деятельности: продажа воздушных судов, организация чартерных рейсов, авиационный консалтинг и менеджмент, наземное обеспечение, эксплуатация и техническое обслуживание вертолетов и самолетов. Офисы компании находятся в Москве и Риге, а штат сотрудников составляет более 30 человек. SKYPRO GROUP — профессиональная команда специалистов с опытом работы и безупречной репутацией на рынке гражданской авиации.



Фото: Дмитрий Петроченко

Свобода в небе

Современная авиация предоставляет возможности, способные впечатлить даже самого требовательно-го клиента. В свое распоряжение можно получить самые новые и технически сложные модели бизнес-джетов, но вместе с их приобретением перед потенциальным собственником встает целый комплекс вопросов.

Управление частными воздушными судами как бизнес-активом охватывает самые разнообразные и неожиданные области, и чтобы оно было эффективным, нужно учесть ряд факторов. Прежде всего следует определиться с выбором воздушного судна при покупке. Чему отдавать предпочтение: покупке у производителя нового воздушного судна или на

вторичном рынке? Заказ самолета от производителя обычно бывает продиктован стремлением получить новую модель с максимальным набором самых последних технических возможностей, либо когда реализуется схема трейд-ин с зачетом старого самолета на новый. Здесь у покупателя появляется возможность сыграть на конкуренции между авиакомпаниями, к примеру, обратившись как клиент Dassault к Bombardier. Выгода при такой покупке может составить несколько миллионов долларов.

Также воздушное судно можно приобрести на вторичном рынке, когда ряд структур избавляются от непрофильных активов, полученных в результате залоговых операций или банкротств. К примеру, не-

давно банк ВТБ осуществил продажу полученного от Уралвагонзавода Gulfstream G450. Его стоимость составила на 50% меньше, чем если бы покупалась такая же модель «с конвейера». Ходят слухи о том, что выставлены на продажу самолеты экс-владельцев Промсвязьбанка Алексея F 148 и Дмитрия Ананьевых F 149. Покупка самолета — это расчет не только первоначальной, но и остаточной стоимости, поэтому стоит также изучить возможности финансирования, зачастую при стрессовых продажах можно договориться о привлекательных условиях рассрочки.

Предложенную стоимость можно сопоставить с рядом информационных баз по воздушным судам, где указана их ориентировочная рыночная стоимость. Среди них официальный справочник по бизнес-джетам, так называемый blue book, где указана официальная остаточная стоимость того или иного воздушного судна в зависимости от его опций, серийного номера, производителя и прочего. Обязательно необходимо обратить внимание на то, в каких программах технического обслуживания состоит самолет, его основные узлы. Данная информация имеет ключевое значение, так как влияет на остаточную стоимость воздушного судна и на риски при его эксплуатации. От набора технических опций предлагаемого самолета цена одной и той же модели также может значительно различаться. С особой тщательностью следует проверить предыдущую историю эксплуатации самолета, историю его технического обслуживания, чтобы выявить возможные нюансы.

Когда же человек наконец становится владельцем частного самолета, ему необходимо задуматься об экономической модели и осуществлять постоянный мониторинг. Если интенсивность полетов снизилась, и вы в отличие от Олега Тинькова F 43 с его Falcon 7X



летаете менее 300 часов в год, то изучите возможности коммерческой эксплуатации: оцените потенциальную загрузку чартерами, рассчитайте свою карту летных часов. Хорошей возможностью может стать реструктуризация кредита или лизинговых платежей с использованием дополнительных активов (недвижимость и прочих). Если самолет находится в залоге, то обратитесь в другие кредитные организации — на этом рынке также существует своя конкуренция за клиента.

Оптимизировать расходы также поможет регистрация самолета под определенным флагом, что обеспечит налоговую юрисдикцию в соответствии с коммерческой нагрузкой и другими факторами. У каждой страны есть собственный авиационный регистр со своими правилами и нюансами. Новый владелец должен сам решить, в какой стране в зависимости от местного налогового законодательства и от схемы финансирования воздушного судна ему удобнее произвести регистрацию, а также зафиксировать географию эксплуатации самолета. Если покупатель не планирует использовать воздушное судно для коммерческих перелетов, более предпочтительна схема регистрации самолета в странах «офшорной зоны». Если владелец планирует использовать судно для коммерческих полетов, то наиболее оптимальной для него является регистрация в одной из европейских стран, например, Австрии или Мальте.

Один из основных принципов, который должен поставить собственник во главу угла, — прозрачность всех операций, которые выполняются в его интересах для его личного самолета. Действия каждого звена должны быть открыты в режиме реального времени для проверки всем специалистам: от экс-

пертной команды (перед покупкой) до обслуживающего технического персонала, летной команды и диспетчерского центра. Создав прозрачный режим, владелец облегчает решение многих вопросов: подбор команды летчиков и сервисного персонала, обладающей, к примеру, знанием определенных языков; обеспечение максимально дешевого и при этом безопасного для технического состояния самолета хранения; осуществление срочного ремонта бизнес-джета. Иначе может возникнуть ситуация, подобная случившейся с одной из крупных компаний, которая излишне доверилась известному швейцарскому оператору и потеряла доступ к контрактам пилотов. В итоге при аудите выяснилось, что суммы, выставляемые в качестве зарплаты пилотов, были серьезным образом завышены.

Разумеется, каждым аспектом в управлении личным самолетом должны заниматься профессионалы: финансовые менеджеры, имеющие с опытом работы с международными активами, технические специалисты со знанием специфики обслуживания джетов и вертолетов бизнес-авиации. Но с учетом особого статуса владельцев и пассажиров деловой авиации в России, требующих приватности, специалисты также должны соблюдать конфиденциальность. В противном случае такие данные могут всколыхнуть общественное мнение, как в ситуации с комментарием к опубликованной фотографии Тимати на борту бизнес-джета, когда сотрудник одной из компаний фактически подтвердил средствам массовой информации, что самолет часто эксплуатируется Рамзаном Кадыровым.

Компетентные специалисты должны не только предоставлять регулярно по запросу владельца необходимую информацию по управлению его

самолетом, но и отслеживать и анализировать возникающие тренды в отрасли. К примеру, введение в эксплуатацию нового перрона в аэропорту с привлекательными ценами на стоянку вместе с рядом сопутствующих сервисов означает перспективу серьезного снижения расходов. Рекомендации также должны быть многовариантными, отображающими конкурентность на рынке. Это поможет собственнику выйти из достаточно традиционной ловушки привыкания к одним и тем же пилотам, центру технического обслуживания и прочему. Собственник может быть и испытывает психологический комфорт в этих случаях, но зато начинает нести ненужные затраты: аппетиты пилотов и технических центров растут, зато их экономическая эффективность падает.

Лучшим способом оптимизации расходов для владельца является коммерческая загрузка его самолета. Владельцы частных самолетов прибегают к нему в 70-80% случаев. Контракты на коммерческую загрузку можно разделить на два вида: с гарантированным и негарантированным налетом. К первому относится такая загрузка, в которой оператор или управляющая компания гарантирует владельцу объем коммерческих часов не ниже определенного уровня. В случае контракта с негарантированной коммерческой загрузкой оператор получает некий процент, однако не отвечает при этом за выполнение плана. Безусловно, более выгоден первый вид, поскольку гарантия загрузки — это гарантия положительного денежного потока. Большинство владельцев самолетов эксплуатируют свой самолет в недостаточно интенсивном режиме, коммерческая загрузка позволяет выиграть значительные средства в годовом бюджете содержания бизнес-джета.

Павел Захаров, Forbes.ru

Comlux дебютирует на RUBAE

Comlux Group впервые примет участие в московской выставке RUBAE-2018 (ранее Jet Expo). Как рассказали нашему изданию в компании, помимо стенда в рамках RUBAE, на статической площадке потенциальным покупателям будет продемонстрирован бизнес-джет SSJ100 VIP (SBJ).

Самолет только недавно приступил к полетам в свидетельстве эксплуатанта «дочерней» Comlux KZ. Этот уникальный самолет привлекает много внимания среди потенциальных заказчиков в РФ и СНГ. Борт доступен для чартеров и вмещает в себя до 19 пассажиров. Компоновка более подходит для корпоративных перелетов: клуб на четыре места (club four), диван в передней части салона и во втором салоне кресла первого класса, изготовленные по индивидуальному дизайну. В компании подчеркивают, что это первый самолет данного типа, который прошел сертификацию EASA.

«Этот SBJ является первым в своем роде, который оснащен корпоративной конфигурацией и сертифицирован EASA», - говорит Скотт Мейер, исполнительный директор Comlux Completion. «Для самолета без сертификата FAA, проведение монтажа интерьера было особенно сложно с учетом проведения работ в США. И это еще раз демонстрирует, как Comlux может адаптироваться и находить решения в любых условиях и наилучшим образом обслуживать клиентов. Команда Comlux выполнила выдающуюся работу по интерьеру самолета, включая летные испытания и сертификацию при полном надзоре со стороны EASA. Благодаря нашему центру по разработке салонов, мы продемонстрировали нашу способность работать с интерьерами на новых типах воздушных судов, а не только на ACJ и BBJ. Мы с гордостью поставили самолет в Comlux KZ и желаем ему успешной корпоративной и чартерной работы».

Также в компании отметили, что в этом году выставку посетят топ-менеджеры группы. Уже сейчас согласовываются встречи и презентации.

Comlux Group – одна из ведущих компаний на рынке чартерных VIP-услуг, осуществляющая деятельность по всему миру и обеспечивающая высокие стандарты качества и надежности. Помимо чартерных пере-

возок, Comlux предлагает полный пакет услуг для VIP-клиентов, которые имеют собственный самолет, включающий услуги по управлению и обслуживанию воздушного судна. Данный пакет включает в себя услуги по эксклюзивному управлению воздушного судна, консалтинг по вопросам приобретения и продажи, дизайн и оборудование салона, а также услуги по техническому обслуживанию и инжинирингу.



Про RA, менеджмент и парадоксы

*Чем хороша женеvская выставка EBACE? Здесь можно не только поглазеть на белоснежные лайнеры, потусить на огромном количестве презентаций и party, но и пообщаться в кулуарах с экспертами, мнения которых помогают немного по-иному посмотреть на проблематику нашего сегмента, разобраться в текущих процессах и получить весьма «живой» прогноз. Для BizavNews любой диалог на вес золота, а когда спикер знает о рынке все, при этом искренен и отстаивает свою точку зрения – настоящая удача. Нам повезло, во второй день выставки мы поговорили с **Михаилом Титовым**, генеральным директором ООО «Системы бизнес авиации». И вот, что у нас получилось.*

Михаил Юрьевич, на выставке EBACE Вы представили потрясающий срез российского рынка, показав текущее состояние и обозначив тренды. Расскажите, пожалуйста, читателям BizavNews о своем видении развития отечественного рынка деловой авиации и охарактеризуйте его нынешнее положение?

Мы действительно подготовили интересную статистику. И на EBACE от имени ОНАДА мы представили ее всем заинтересованным лицам. Статистика полезная вещь... Иногда нужно остановиться и спокойно посмотреть, что происходит. Так вот,

сравнивая показатели с 2014 по 2017 год можно сделать два крайне важных вывода. Первый – рынок падал с 2014 по 2016 годы (всего на 22-25%), а вот в 2017 году тенденция переломлена и наблюдался не очень большой, но все же рост по сравнению с 2016. Второй важный вывод – это почти трехкратный рост внутренних полетов под российской регистрацией RA. И несмотря на то, что в общем количестве это не так много, на мой взгляд, это очень важные тренды.

За последние несколько лет мы видим, как активно развивается сегмент менеджмента воздушных судов, где доминируют зарубежные компании. Насколько политический и экономический факторы скорректировали отечественный рынок деловой авиации, и есть ли позитивные моменты «санкционной атмосферы»?

В прессе много шутят на тему невольной «помощи Запада» в развитии российской экономики. Как правило речь идет о возврате капиталов в Россию. И причин у этого множество. Здесь и появившаяся в мире «нетерпимость» к разного рода офшорным схемам, и вероятная необходимость отчета о появлении в собственности тех или иных активов, и санкционный гнет для некоторых лиц и компаний, и ожидание его другими лицами и компаниями. Крайне важным вопросом в этих условиях является вопрос о судьбе и таких не дешевых активов, как самолеты. Очевидно, что потеря актива в принципе менее выгодна, чем его переоформление, даже если на этом пути возникают таможенные пошлины.

Наиболее очевидным выходом из положения, если говорить упрощенно, является переоформление актива (самолета) таким образом, чтобы была разорвана цепочка собственности и воздушное судно



из частного или корпоративного превратилось бы в обезличенное коммерческое. Таким образом, многие организации и лица, владеющими самолетами в настоящее время всерьез озаботились организацией подобных процедур. Но, как говорили в одном известном фильме Гая Ричи «пятитонный грузовик, это не пакетик с орешками», поэтому очевидно, что кажущееся элементарным решение требует детальной проработки в каждом конкретном случае. По имеющейся у меня информации, российские авиакомпании бизнес-авиации, также, как и теперь уже многочисленные операторы АОН, ведут переговоры об оперировании планируемыми к ввозу в Россию бизнес-джетами. Исходя из этого, можно утверждать, что долгожданный процесс миграции российской бизнес-авиации в Россию НАЧАЛСЯ.

Так ли все радостно? Есть ли факторы, которые препятствуют этому процессу?

Да, как обычно. Иногда можно только удивляться как выходит так, что государство не в состоянии сделать несколько логичных, последовательных и очевидных шагов, чтобы поменять те правила, которые и ранее не способствовали импорту бизнес-джетов в Россию.

Прежде всего, говорим о высоких пошлинах (20%) на самолеты, чей пустой снаряженный вес превышает 20 тонн. Несмотря на то, что еще осенью 2016 года В.В. Путин, по просьбе И.И. Сечина [дал указание](#) о проработке этого вопроса, воз и ныне там. Нам, как ассоциации, иногда попадают в руки межведомственные письма на эту тему, но пока результата нет.

Второй важный момент – это существующая на сегодняшний день тенденция не регистрировать импортируемые в Россию самолеты в странах, с ко-

торыми имеются договора 83 BIS. То есть, несмотря на существующие правила, авиакомпании заставляют регистрировать самолеты только в российский регистр «РА». Для многих ситуаций эта регистрация не подходит. Например, если самолет в лизинге, то даже российские лизинговые компании требуют иностранную регистрацию. И причина у такой ситуации одна. Сохранение стоимости воздушного судна на западном вторичном рынке, поскольку считается, что самолет после регистрации «РА» сильно теряет в цене. Кстати, практически весь парк «Аэрофлота» имеет зарубежную регистрацию.

И все же, есть ли какие плюсы в реестре «РА»?

Знаете, говоря честно... Дело не в самом реестре. Все типовые проблемы структуры и устройства нашей гражданской авиации отражаются и на бизнес-авиации. Ладно, давайте более широко рассмотрим некоторые важные аспекты:

- у нас нет никаких отдельных упрощений в структуре авиакомпании бизнес-авиации по сравнению с крупными коммерческими авиакомпаниями. То есть обязательная и минимальная структура, условно, авиакомпании «РусДжет», должна быть такой же, как, например у гиганта «ЮТэйр», и регулируется это теми же ФАПами. Таким образом, российская авиакомпания бизнес-авиации начинает проигрывать в экономике своим западным конкурентам с самого начала, со структуры;
- у нас пока еще весьма слабая база технического обслуживания (организаций Т.О., сертифицированных по российским ФАПам) для западных типов ВС бизнес-авиации. Не могу не отметить здесь пионеров в лице группы Тулпар и VTS Jets. А ремонт за рубежом так же должен осу-

ществляться только в сертифицированных Росавиацией центрах, количество которых весьма ограничено. Ну и до кучи добавим НДС на импортированные запчасти и выполненный в зарубежных центрах ремонт;

- отсутствие рынка экипажей в России. То есть ввоз самолета, по сути, сразу тянет за собой первичное обучение, как минимум, пары экипажей и их ввод. Это большие деньги. Не пора ли нам признать лицензии FAA и EASA? Ведь десятки, если не сотни россиян, имеющих первичные документы российского образца, работают по иностранным лицензиям и не поддерживают российское.
- высокий транспортный налог (особенно в Москве);
- забавным является и [Постановление](#) Правительства Российской Федерации от 28.04.2018 № 527, по сути, позволяющее зарубежным операторам бизнес-авиации «бомбить» до 01 июля 2019 года на рынке России без ограничений. Правда не совсем понятно, как это коррелируется с другими российскими законами, запрещающими это. Например «Воздушный кодекс».

Вот так мы наблюдаем противоречивую законодательную инициативу, в которой напрочь отсутствует единственно правильная логика, а именно ПРОСТОТА и УДОБСТВО, а также защита рынка России. А пока, модный ныне регистр «Сан Марино» над нами смеется.

И несмотря на это бизнес-авиация в России есть?

Есть и будет. Небольшое число, специализирующихся на бизнес-авиации авиакомпаний и операторов готовы принять джеты из-за границы. По сути,

наши компании работают одновременно в двух законодательных оболочках. Российской и западной (IS-BAO). Накоплен огромный опыт, а широта мировоззрения иногда выше, чем у западных коллег. Повторюсь, не благодаря нашей государственной политике, а скорее вопреки ей, российская бизнес-авиация имеет тренд устойчивого и долгосрочного роста. А услуга «Менеджмента самолета», потихоньку переезжает в Россию.

Михаил Юрьевич, драйвером роста любой отрасли являются инвестиции. Почему за последние годы приток денег на отече-



Фото: Дмитрий Петроченко

ственный рынок деловой авиации, практически, равен нулю?

Это абсолютно парадоксальная ситуация. Мне лично приходилось вести серьезные переговоры с рядом ведущих европейских коммерческих операторов. Мы всегда считаем европейцев людьми законопослушными. Рассматривая возможные инвестиционные проекты, связанные с развитием бизнес-авиации в России, они ставят на первое место ПОЛИТИЧЕСКИЕ риски. Причем, это скорее эмоциональная позиция, чем юридически подтвержденный фактор. При этом, в отдельных случаях, работая на нашем рынке и с аффилированными с Россией клиентами, они рискуют нарушить вполне себе серьезные российские законы и правила, вплоть до уголовной ответственности. При этом, они не считают это опасностью... Думаю, время все расставит на свои места, и мы узнаем, какие же риски сильнее.

В Европе, на Ближнем Востоке и США огромную роль в развитии рынка играют профессиональные ассоциации. Задачи для каждого региона, безусловно, разные, но роль ассоциаций достаточно велика. Почему в нашей стране не сильного «профессионально объединения», готового лоббировать интересы отрасли на самом высоком уровне. Посмотрите какую работу проводит ЕВАА или AsBAA, может стоит взять их опыт за основу?

К сожалению, вы правы. Российская ОНАДА пока не стала для российских участников рынка тем же, что NBAА для американцев или EВАСЕ для европейцев. Что там, что там, главной движущей силой являются операторы бизнес-авиации. Там их много, и они реальная сила. В России же, пока сектор сервисных

услуг и инфраструктуры значительно превышает сегмент операторов. Интересы у сервисных компаний и операторов сильно разнятся. Первым все равно на ком зарабатывать, а вторые конкурируют с мощными западными конкурентами в российском небе. Это противоречие пока не дает авиакомпаниям быть жестче.

Михаил Юрьевич, почему так слаб маркетинг продукции отечественного авиапрома. Мы на нем поставили крест? Самолеты не конкурентоспособны или есть иная причина?

Это большая отдельная тема. Я надеюсь, что те же причины, которые послужат переезду рынка услуг «менеджмента самолетов» вызовут к жизни и проект «Сухого», связанный с наращиванием выпуска SSJ 100 в варианте с кабиной бизнес-джета до 19 мест. Один такой самолет уже эксплуатируется авиакомпанией «РусДжет». Кстати, именно этот самолет был выбран и зафрахтован ФИФА для своих корпоративных перевозок во время Чемпионата Мира по футболу в России. И отзывы пока самые лестные! Кстати, в ценовой категории и по комфорту (кроме дальности) этот самолет достойно конкурирует с западными лидерами рынка.

Ваши прогнозы на 2018 год. Какие изменения ждут отечественный рынок?

Ну, во-первых, как я уже говорил – переезд в Россию услуги «менеджмент самолетов». Во-вторых, создание реального ранка бюджетных авиаатакси. В-третьих, создание всевозможного софта, упрощающего или автоматизирующего процессы продажи деловых авиаперевозок через интернет. Ну и прорыв Суперджета, наконец.

RUBAE – новый формат, новые задачи

Менее чем через три месяца свои двери для гостей и участников вновь откроет крупнейшая в России и СНГ выставка деловой авиации. В этом году привычная всем Jet Expo уступит место RUBAE, и вместе с этим, по замыслу организаторов, российский рынок приобретет настоящую профессиональную дискуссионную площадку для решения ключевых задач отрасли. При этом, уже сейчас понятно, что количество участников сентябрьской RUBAE

*вырастет, а на статике мы увидим не только современные воздушные суда зарубежных производителей, но и линейку, представленную российским авиапромом. BizavNews начинает серию материалов, посвященных RUBAE. Сегодня у нас в гостях **Игорь Мудрик**, генеральный директор VIPPORT, который любезно согласился ответить на ряд вопросов.*



Игорь Игоревич, в сентябре прошлого года оргкомитет выставки Jet Expo официально объявил о перезагрузке формата мероприятия и ребрендинге. Основные задачи, которые тогда были озвучены – выйти за рамки классической выставки и превратить мероприятие в настоящую рабочую площадку для представителей всех сегментов рынка деловой авиации. Удалось ли за два с половиной месяца до начала RUBAE, найти оптимальный формат и какова реакция компаний на новые инициативы оргкомитета?

Идея проведения ребрендинга зародилась давно. Поскольку сам процесс подразумевает под собой целый ряд мероприятий, направленных на улучшение концепции выставки, в этом году она будет дополнена деловой программой и расширенной статической экспозицией, которая будет включать не только всю линейку мировых производителей бизнес-джетов, но и вертолетов. Так, в этом году свое участие впервые подтвердил российский холдинг «Вертолеты России». Казалось бы, Jet Expo уже закрепила себя как готовый продукт, который полностью соответствует своей основной цели – выставка/продажа ВС. Но, на самом деле, западный формат проведения авиационных выставок внес свои коррективы, и мы, как организаторы, не могли не задуматься об улучшении имеющегося формата. К сожалению, для «сглаживания» некоторых организационных формальностей требуется чуть больше времени, но мы с уверенностью можем сказать о том, что концепция проведения выставки поменялась в сторону увеличения целевой аудитории бренда, что в свою очередь, подразумевает и привлечение новых клиентов. Об этом свидетельствует подтверждение участия новых крупных игроков – Comlux Aviation и Avangard Aviation.

За последние несколько лет все без исключения крупные выставки и саммиты делают особый упор на деловую программу, тем самым предоставляя возможность достаточно точно определить текущие тренды и обозначить проблемы. Все чаще, именно грамотно составленная деловая программа привлекают особое внимание ведущих аналитиков и руководителей «первого эшелона», а контент собирает полные залы. Взят ли за основу опыт крупнейших выставок, и как он будет реализован в рамках RUBAE?

Да, действительно, деловая программа – это часть задуманного ребрендинга и, если целью Jet Expo было «сведение» покупателя и продавца ВС, то теперь организаторы направили силы на поднятие деловой активности аудитории, присутствующей на

площадке. Для этого будут организованы круглые столы, где можно будет пообщаться на актуальные темы, и конференции-доклады от самих экспонентов.

Игорь Игоревич, ни для кого не секрет, что драйвером современного рынка по-прежнему остаются брокеры. Россия – не исключение. Планирует ли оргкомитет RUBAE более активно работать с брокерскими компаниями (как отечественными, так и зарубежными) с целью активного привлечения их в качестве экспонентов? Какие особенные возможности у брокерских компаний будут на выставке и существуют ли специальные предложения по участию именно для этого сегмента?

Вопрос фрахтования ВС действительно занимает практически основную долю авиационного рынка,

поэтому предоставление выгодных условий участия в RUBAE именно брокерам является одним из приоритетных. Так, в этом году будет представлен стенд компании Aviarages, а также предоставлен конференс-холл для проведения круглого стола именно по теме работы брокеров на российском и зарубежном рынках. Организационный комитет с радостью рассмотрит и предложит выгодные условия участия заинтересованным компаниям-брокерам в предстоящей выставке.

Статистика последних нескольких лет указывает на определенный дефицит воздушных судов на статической площадке. Безусловно, ведущие производители и в этом году вновь привезут свои флагманы в Москву. Но опыт международных выставок показывает, что количество самолетов и вертолетов из года в год растет благодаря активной работе с продавцами воздушных судов. RUBAE может стать оптимальной площадкой для этой категории компаний. Ведется ли работа с «вторичкой», и с помощью каких маркетинговых механизмов вы можете увеличить их количество? За последнее время мы видим, что отечественный авиапром делает определенные шаги по созданию бизнес-версий серийных самолетов. Так, появились VIP версии SSJ100 и TU-204, которые активно эксплуатируются. Как ведется работа с российскими производителями и будет ли представлены в этом году на статике отечественные лайнеры?

Как уже было озвучено ранее, традиционно Jet Expo собирала всех мировых производителей бизнес-джетов. К сожалению, количество техники варьируется, в том числе, и из-за не совсем стабильной



Фото: Дмитрий Петроченко

политической атмосферы, которая особенно ярко чувствовалась в последнее время. Конечно же, сейчас много внимания направлено на привлечение представителей вторичного рынка, гарантировано будут созданы специальные условия участия и представления подобных ВС на статической экспозиции. Перечисленные типы отечественного авиационного рынка непременно будут представлены на предстоящей RUBAE, а также ожидается подтверждение еще некоторых типов ВС российского производства.

Менее чем за три месяца до начала RUBAE можно ли понять количество экспонентов? Есть ли увеличение по сравнению с аналогичным периодом прошлого года? Какие компании впервые решили поучаствовать в московской выставке?

Порядка 20% прибавилось в процентном соотношении к прошлогодним заявкам участников. Именно так можно описать первые результаты перепозиционирования мероприятия. Как говорилось ранее, Comlux Aviation и Avangard Aviation тому подтверждение. В стадии подписания находятся еще порядка пяти соглашений об участии. К сожалению, из-за соблюдения политики конфиденциальности, на текущий момент мы не можем дать более подробную информацию.

Игорь Игоревич, какие, по вашему мнению, главные отличия RUBAE от прошлого формата Jet Expo, которые позволят привлечь дополнительных экспонентов?

Обновление философии бренда – вот главное отличие от прошлогодних форматов Jet Expo. Соответствие западному формату, перенятие опыта зарубежных выставок это приоритет RUBAE.

Ожидаете ли Вы участие в RUBAE представителей российских авиационных регуляторов, и возможен ли двухсторонний диалог с представителями сообщества деловой авиации, ведь спорных вопросов предостаточно?

Поскольку выставка приобретает индустриальную окраску, это не может не найти одобрения у представителей авиационных властей. Сейчас мы находимся в стадии согласования участия Росавиации

в торжественном открытии выставки, а также в проведении дополнительных сессий, включенных в деловую программу. Отвечая на вопрос о двухстороннем диалоге с представителями мирового сообщества деловой авиации, можно с уверенностью сказать, что оргкомитет к нему открыт и дружелюбно настроен. Более того, в рамках таких выставок как ABACE и EBACE проходили переговоры с оргкомитетом NBAA, где обсуждались перспективы развития нашей выставки с соблюдением всех рекомендаций, высказанных представителями NBAA.



Фото: Дмитрий Петроченко

Берегите салон своего самолета

Если Вы владелец современного роскошного авто, то этот материал прочитаете не напрягаясь. Согласитесь, что роскошным бизнес-джетом нынче уже не удивишь. Их много, они разные, но все без исключения вызывают определенную зависть. Ведь не секрет, что для большинства полет на этой категории самолетов заоблачная мечта. Владельцы самолетов зачастую очень трепетно относятся к своему «воздушному офису», стараясь всегда держать его в чистоте и порядке, ведь это, что скрывать, настоящая демонстрация успеха.

Внутренняя отделка салона очень часто настоящий триумф дизайнерской мысли и решений. Да и материалы, которые применяются в отделке – топовые.

Но часто бывает, что при выборе отделки салона не учитываются многие факторы, особенно связанные с условиями эксплуатации. И здесь начинаются настоящие проблемы. К тому же, наша аудитория привыкла, что сложный ремонт интерьера доступен исключительно в зарубежных центрах по техническому обслуживанию. А это повышает ценник в разы. Между тем, в России компания «СКАЙКЛИН» уже давно работает с проблемными ситуациями на месте, существенно экономя клиентские деньги, и выполняя работы ничуть не хуже западных партнеров, что подтверждено многочисленными благодарственными письмами ведущих отечественных операторов. Но главная награда для компании – повторное обращение.



Сегодня у нас в гостях генеральный директор компании «СКАЙКЛИН» Сергей Восканян и заместитель генерального директора «СКАЙКЛИН» Евгений Васильев. Для начала мы поговорим о том, как правильно ухаживать за кожей. Что бы не утомлять наших читателей, мы решили приготовить своеобразную инструкцию по применению.

Аристократичная и уютная кожаная мебель является изысканным украшением интерьера любого бизнес-джета или вертолета. Кожаное покрытие – это не только натуральная красота, но и практичность в эксплуатации – этот материал является дышащим и гигиеничным, он очень износоустойчив и прочен. Материал не требует особого ухода при соблюдении условий эксплуатации для изделий из натуральной кожи таких как:

- стабильная влажность;
- температурный режим;
- отсутствие прямого солнечного света.

К сожалению, в процессе эксплуатации воздушных судов таких условий соблюсти невозможно, что с течением времени влечет за собой испарение из кожаной обивки жировых веществ, придающих ей эластичность. Это может привести к растрескиванию лицевого слоя и значительному ухудшению внешнего. Материал, подвергается разнообразным физическим воздействиям, вследствие чего может терять прежний лоск, однородность поверхности, и появиться царапины или потертости.

Еще недавно мелкие дефекты и естественный износ на поверхностях из кожи не оставляли большого выбора перед владельца ВС в России. Либо замена элемента со всеми вытекающими или ремонт/замена в специальных зарубежных центрах. Проблемы, с которыми сталкиваются «у нас»:

- Наличие материала идентичного производителю. Если в тон еще можно попасть, то с текстурой все гораздо сложнее.
- Замена проводится за пределами аэропорта базирования ВС, что влечет за собой разбор/снятие элементов интерьера с последующей транспортировкой.
- Затратная стоимость работ.
- Время, затраченное на исполнение.

«В зарубежных центрах обслуживания вам окажут данную услугу без проблем, но при этом стоимость ее будет в десятки раз выше. И опять же – время, простой. Мы вам советуем не спешить обращаться в сервисные центры с просьбами перетянуть салон ВС и хотим предложить новую на сегодняшний день услугу по ремонту и восстановлению кожаных изделий», - рассказывают наши гости.

Процесс подразумевает нанесение специального состава, который после затвердевания образует эластичный и прочный слой. С поверхности поврежденного участка элемента тщательно удаляются все загрязнения. Под материал реставрируемого участка, с помощью специальной технологии подбирается оттенок краски. Если повреждения глубокие, то они заполняются специальным составом, который идеально повторяет структуру материала. После окраса элемента поверхность покрывается защитным лаком. Все материалы имеют водную основу и абсолютно безопасны.

Отреставрированная поверхность сразу готова к эксплуатации. Износостойкая, не боится влаги и нагрузки, так как по своей структуре остается эластичной. Срок службы восстановленного элемента, например, кожаного кресла, при правильном уходе

составит до 3-х лет. А стоимость работ в разы дешевле чем перетяжка. С помощью данного метода можно восстановить любую поверхность из кожи, винила, кожзаменителей от следов застарелой шариковой ручки до потертостей и порезов. И самое важное – все работы выполняются на борту воздушных судов, не покидая пределов стоянки базирования в московских аэропортах.

В заключение хотелось бы напомнить несколько советов по уходу за кожными креслами, которые продлят срок службы изделия:

- Регулярная вакуумная очистка позволит убрать скопившуюся пыль и твердые частички из складок кожаных кресел и диванов. Регулярная очистка складок и швов не позволит впитаться в пористую структуру изделия.
- Для профилактической протирки изделия используйте увлажненную в обычной воде салфетку. Помните готовые легкодоступные салфетки для протирки или удалению загрязнений, содержат компоненты, которые «сушат» кожу.
- Для очистки изделия от загрязнения можно использовать мягкую губку, смоченную в мыльном растворе. В случае если не удастся удалить загрязнение, обратитесь за помощью к квалифицированным специалистам.
- Каждые 3-4 месяца изделиям из натуральной кожи необходима глубокая очистка и восстановление жирового слоя специальным кондиционером. Это поможет избежать излишнего скопления пота, жира и прочей грязи.

Помните, если Вы не в силах справиться с трудно выводимым пятном, обратитесь к квалифицированным специалистам, которые смогут Вам помочь. В противном случае, рискуете испортить изделие, подобрав неверное средство.



Самолет недели

Оператор: *Klaret Aviation (самолет принадлежит Алишеру Усманову)*

Тип: *Airbus A340-300 (VIP)*

Год выпуска: *2008 г.*

Место съемки: *июнь 2018 года в Moscow Vnukovo - UUWW, Russia*



Фото: *Дмитрий Петроченко*