



На минувшей неделе BizavNews отправился в Чехию, где прекрасно провел время в кругу друзей и партнеров. Особенно запомнился визит в ABS Jets, где мы с большим удовольствием осмотрели «хозяйство» компании и провели несколько увлекательных встреч. Вдвойне приятно, что мы, практически, все время говорили о российском рынке и российских клиентах, которые сейчас занимают более половины от общего количества заказчиков ABS Jets. В настоящее время сегмент технического обслуживания самый инертный для чешского провайдера. Компания располагает современными ангарами и собственным перроном, где постоянно кипит жизнь. В июне ABS Jets MRO объявила о начале внедрения в свою рабочую среду управления проектами по методу критических цепочек (CCPM). Благодаря этому проекту компания намерена значительно повысить эффективность и обеспечить устойчивые работы своих процессов обслуживания. Мы сами убедились в этом, но об этом подробно мы напишем в ближайших выпусках BizavWeek.

И еще отличные новости от наших партнеров. Азербайджанский бизнес-оператор SW Business Aviation (Silk Way Business Aviation) в первом полугодии 2018 года на 15% увеличил трафик по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Среди самых популярных направлений в компании выделяют Москву, Дубай, Лондон, Стамбул, Тбилиси, а также туристические полеты внутри страны в направлении Габалы. Российские клиенты по-прежнему входит в тройку заказчиков SW Business Aviation, пропуская вперед лишь представителей арабского мира и местных клиентов. И уже скоро мы посетим Баку, чтобы подробно рассказать о планах компании, а они, поверьте, очень интересны.



Авиакомпания AVIATIS расширяет флот

В июле российский оператор деловой авиации «АВИАТИС» принял в коммерческое управление очередную, третий по счету, вертолет Leonardo AW139 в VIP-исполнении

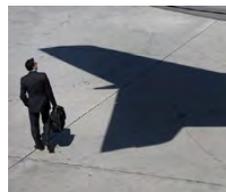
стр. 19



Налет бизнес-авиации растет

Среднее использование самолетов в 30,35 часа во втором квартале 2018 наблюдалось только в четвертый раз, когда активность превысила 30 часов, за все время исследований JSSI, причем предыдущие три раза имели место в 2008 году

стр. 20



Бизнесмены Ростова пересаживаются на джеты

Рост количества рейсов деловой авиации зафиксирован в ростовском аэропорту Платов, что может говорить об улучшении экономического состояния региона

стр. 21



Штаты: не такие уж и страшные

Параметры планирования регистрации на территории США воздушных судов, находящихся в собственности российских лиц

стр. 22

Gulfstream
G600



Без проверки и досмотра

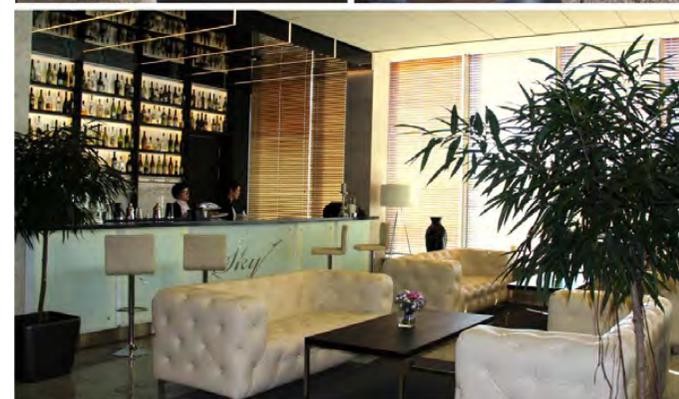
Управление по безопасности на транспорте (УБТ) США рассматривает предложение об отмене проверки пассажиров и багажа в более чем 150 небольших аэропортах страны. Это поможет экономить \$115 млн в год, сообщила в среду телекомпания CNN со ссылкой на попавшие в ее распоряжение внутриведомственные документы УБТ.

По данным телекомпании, выработавшая данное предложение рабочая группа УБТ считает более оптимальным перенести проверку багажа и пассажиров самолетов, рассчитанных на менее чем 60 мест, из малых аэропортов в крупные воздушные хабы, являющиеся как конечными точками маршрута некоторых пассажиров, так и пунктами пересадки. Оборудование, применяемое в них для досмотра пассажиров и просвечивания багажа, совершеннее, чем в терминалах аэродромов. Такое новшество по-

может снизить нагрузку на персонал аэродромов и сэкономить более \$100 млн каждый год, поясняет телекомпания.

Администрация президента Дональда Трампа, напротив, ужесточила меры контроля в аэропортах США, но главным образом на международных рейсах. В конце марта прошлого года американские власти запретили пассажирам, вылетающим в США из 10 крупных международных аэропортов Египта, Иордании, Катара, Кувейта, Марокко, ОАЭ, Саудовской Аравии и Турции, проносить в салон самолетов электронные устройства размером больше мобильного телефона. Ранее американское правительство рассматривало возможность распространения на некоторые европейские страны запрета на пронос в пассажирский салон ноутбуков.

Источник: ТАСС



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

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

Sky Atlas: чемпионат мира обернулся успехом

Компания «Скай Атлас», предоставляющая услуги бизнес-авиации по организационному обеспечению полетов, подвела итоги работы в период проведения чемпионата мира по футболу '2018.

Этим летом перед компанией встала задача особой важности: бесперебойное обеспечение полетов в период проведения чемпионата мира по футболу FIFA в России. «Скай Атлас» предоставила свои услуги клиентам бизнес-авиации не только всех 11 городах проведения чемпионата, но и в ряде других российских аэропортов.

Главное спортивное событие года существенно увеличило объем и внутренних, и особенно – международных перевозок в бизнес-авиации. Особенностью чемпионата стало то, что и многие операторы деловой авиации, и экипажи прилетали в Россию впервые. В этом отношении комплекс услуг «Скай Атлас» ока-

зался весьма кстати. Компания обладает богатым опытом обеспечения полетов иностранных операторов, для которых работа на территории России и стран СНГ обычно представляется довольно сложной из-за различий в авиационном законодательстве и особенностей управления воздушным движением в России.

В рамках чемпионата, «Скай Атлас» обслужил 595 рейсов деловой авиации, из которых 352 – в Москву и 113 – в Санкт-Петербург. Обеспечено более трехсот заказов питания на борт, предоставлено свыше двух сотен бронирований в отелях в городах проведения матчей, получено свыше пятисот разрешений на посадку. Также «Скай Атлас» организовал 262 заправки топливом и обеспечил 224 рейса по части аэронавигационного обслуживания.

Генеральный директор «Скай Атлас», Никола Винкель, прокомментировал: «Осенью этого года наша компания отметит трехлетие, и работа во время чемпионата мира по футболу стала для нас показателем развития: мы отлично справились с потоком заявок и обеспечили все рейсы. Самым важным я считаю качество обслуживания, и могу сказать без ложной скромности, мы обеспечили безупречный сервис. Есть все основания надеяться, что после чемпионата наши новые клиенты станут постоянными».

Иностранные клиенты получили возможность воспользоваться единым прейскурантом по наземному обслуживанию, который сформирован из пакетов услуг по фиксированной цене по принципу «все включено». Прозрачное ценообразование и возможность заранее точно рассчитать расходы – это факторы, которые определили выбор «Скай Атлас» в качестве оператора по организационному обеспечению полетов.



ЦЕНТР ДЕЛОВОЙ АВИАЦИИ Москва Шереметьево



- ✈ Места стоянки для всех типов ВС
на новом собственном перроне деловой авиации
- ✈ Слоты без ограничений и режимов
в любое время суток
- ✈ 10 минут от Москвы
новая дорожная инфраструктура

 GROUP
FBO SHEREMETYEVO
FBO PULKOVO

a-group.aero

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

Волваздел и Сбл 2009 лалалел горувалл марлм комалл Волваздел лс лм лел десернл струкчур лблволваздел лс. Все права зашлщелл.



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

Swiss Air-Rescue Rega получает второй Challenger 650

Компания Bombardier Business Aircraft передала второй самолет Challenger 650 в медицинской версии швейцарскому оператору Swiss Air-Rescue Rega. Швейцарская служба скорой медицинской помощи получит третий, аналогично оснащенный Challenger 650 к концу года, завершив обновление своего парка из трех Challenger 604 предыдущего поколения. Примечательно, что новые Challenger оператора оснащены оборудованием для интенсивной терапии.

«На протяжении многих лет Bombardier Challenger доказали свою надежность и выносливость, и помогли Rega прийти на помощь многим людям. Мы гордимся тем, что наши самолеты продолжают спа-

сать людей», - сказал президент Bombardier Business Aircraft Дэвид Колил. В 1982 году компания Rega приобрела свой первый Challenger с большим салоном и с тех пор работает с этим типом самолетов.

Некоммерческая организация осуществляет медицинские спасательные рейсы в Швейцарии и имеет флот из 17 вертолетов, а для эвакуации пациентов из-за рубежа применяет три Challenger с медицинским оборудованием.

По сравнению с Challenger 605, обновленная модель 650 оснащена двигателями с более высокой тягой и бортовым оборудованием Bombardier Vision.



НАМ ДОВЕРЯЮТ

SkyClean

ДЕТЕЙЛИНГ · КЛИНИНГ · КОНСАЛТИНГ

HondaJet побывал в Николаеве

20 июля 2018 года Международный аэропорт Николаев впервые за последние 5 лет принял у себя первый международный рейс из Стамбула. Им стал бизнес-рейс частного самолета HondaJet производства японского авиастроителя Honda Aircraft. Демонстрационный полет, который прошел в рамках международного роуд-шоу HondaJet, стал возможным благодаря сотрудничеству компаний бизнес-авиации SKY Handling и Aim of Emperor.

Презентация новейшего HondaJet прошла в обновленном терминале Международного аэропорта Николаев. В закрытом показе самолета, который впервые прилетел на Украину, приняли участие заместитель председателя Николаевской областной государственной администрации Валентин Гайдаржи и исполняющий обязанности директора Международного аэропорта Николаев Федор Барна. Высоких гостей с особенностями HondaJet познакомил

владелец самолета и глава компании Aim of Emperor Ираклий Литанишвили.

Новейший легкий HondaJet производства японской компании Honda Aircraft – это бизнес-джет на каждый день. Он вмещает до 5 пассажиров и сертифицирован для управления 1 пилотом. Самолет развивает крейсерскую скорость до 777 км/ч с практической дальностью полета более 2200 км. HondaJet оборудован самым передовым навигационным комплексом Garmin G3000 со «стеклянной кабиной» пилотов, оснащенной тремя 14-дюймовыми дисплеями с полностью сенсорным управлением. В HondaJet есть вместительное багажное отделение, которое даже просторнее чем в бизнес-джетах легкого класса.

На Украине продажи на HondaJet открыты с июля 2016 года. Компания SKY Handling является партнером Aim of Emperor и принимает заявки на HondaJet, так и на обновленную версию самолета HondaJet Elite.



Rethink Convention.

← EMBRAER

Executive Jets

EmbraerExecutiveJets.com

Jetex окажет поддержку в парижском Орли

Jetex Flight Support в партнерстве с Worldwide Flight Services приступает к работе в парижском аэропорту Орли (Aéroport de Paris Orly ORY/LFPO). Партнеры будут предлагать весь спектр услуг, от наземного обслуживания до планирования рейсов. Менеджер по наземным операциям Лейла Меджахед из команды Jetex во Франции отметила, что свою работу компания начала во Франции еще в 2009 году и в настоящее время присутствует в 14 аэропортах. «Узнав и поняв потребности в регионе, мы считаем, что сейчас самое подходящее для Jetex время, чтобы расширить свое присутствие, включив Орли в нашу сеть. Мы намерены и дальше развивать нашу фран-

цузскую сеть, поскольку именно в этой европейской стране сосредоточены самые загруженные аэропорты в Европе».

Как ранее сообщал BizavNews, к 2020 году Jetex Flight Support будет иметь 50 собственных FBO. Глава Jetex Flight Support Адель Мардини (Adel Mardini) рассказал, что компания в настоящее время эксплуатирует или имеет контракты на строительство 29 FBO. Среди реализованных проектов – три объекта в Испании, пять в Марокко и по одному в Дубай, Париже и Флориде. К 2020 году Jetex Flight Support построит еще 21 FBO по всему миру.





FBO RIGA
A part of Flight Consulting Group

**Ангарное хранение самолетов
по разумной цене**





SWBA увеличил трафик в первом полугодии

Азербайджанский бизнес-оператор SW Business Aviation (Silk Way Business Aviation) в первом полугодии 2018 года увеличил трафик на 15% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Среди самых популярных направлений в компании выделяют Москву, Дубай, Лондон, Стамбул, Тбилиси, а также туристические полеты внутри страны в направлении Габалы.

В настоящее время SW Business Aviation является одним из крупнейших операторов бизнес-авиации в Каспийском регионе. Компания эксплуатирует почти всю линейку самолетов Gulfstream, среди которых модели G650, G550, G450, G200 и G280. Для выполнения чартерных перевозок компания предлагает ACJ319, G650, G450, G200 и G280. В воздушном парке перевозчика также имеется двадцатиместный ATR

42-500 в VIP-компоновке. Кстати, салоны всех бизнес-джетов компании выполнены по индивидуальным дизайнерским проектам. Компания базируется в Международном аэропорту им. Гейдара Алиева.

Российские клиенты по-прежнему входит в тройку заказчиков SW Business Aviation, пропуская вперед лишь представителей арабского мира и местных клиентов, рассказали BizavNews в компании.

В текущем году самым значимым мероприятием для компании стал этап Формула-1 Гран-при Азербайджана, который прошел в Баку 27-29 апреля. За этот период было обслужено 1037 пассажиров. Общее количество чартерных рейсов, прибывших на этап, превысило отметку в тридцать воздушных судов различной пассажироместности (33 самолета).



JUBAF
Jurmala Business Aviation Forum

Jurmala Business Aviation Forum

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

Registration

Клуб «Бизнес Авиация» открывается в Испании

Клуб «Бизнес Авиация» продолжает экспансию в Европу, развивая бизнес в западном направлении: этим летом компания открывает офис в Испании для покрытия данного сегмента рынка и Западного Средиземноморья в целом.

Развитие направления возглавляет Владислав Масальский, управляющий партнер Европейского подразделения компании «Клуб «Бизнес Авиация». «Открытие представительства в Испании – стратегический шаг по развитию нашего бизнеса в Европе. В след за открытием нашего офиса в Великобритании, данный шаг позволит нам укрепить позиции в Западной Европе в стратегических для нас регионах» - подчеркнул Владислав Масальский.



Ранее компания анонсировала открытие своего представительства в Объединенном Королевстве для создания стратегического плацдарма развития бизнеса в Европе. Испанский Клуб «Бизнес Авиация» официально зарегистрирован как отдельная компания в реестре Королевства Испания и находится в зоне юрисдикции ЕС, что позволит нивелировать любые риски, связанные с предстоящим выходом Великобритании из Европейского союза и изменениями в структуре финансово-правовых отношений на Западе.

«Мы планируем закрепиться на данном направлении и масштабировать бизнес как внутри европейского региона, так и на других перспективных рынках Азии и Ближнего Востока» - поделился своими планами Владислав Масальский. На Пиренейском полуострове компания будет тесно взаимодействовать с клиентами и партнерами в таких ключевых городах как Мадрид, Барселона, Малага, а также развивать свои сервисы на Балеарских островах. При этом офисы компании открываются непосредственно в Мадриде и Барселоне. «В следующем году компания планирует открытие еще двух новых офисов в Европе, после чего завершит свою стратегическую экспансию на европейский рынок и сосредоточится на движении в сторону восточных и азиатских регионов» - подытожил Владислав Масальский.

Клуб «Бизнес Авиация» основан в 2002 году и специализируется на организации частных и корпоративных перелетов и консьерж-услугах по всему миру. Клуб является частью группы компаний, осуществляющих услуги по менеджменту воздушных судов, диспетчерской поддержке, наземному обслуживанию, авиационному кейтерингу и полноценному консьерж-сервису.



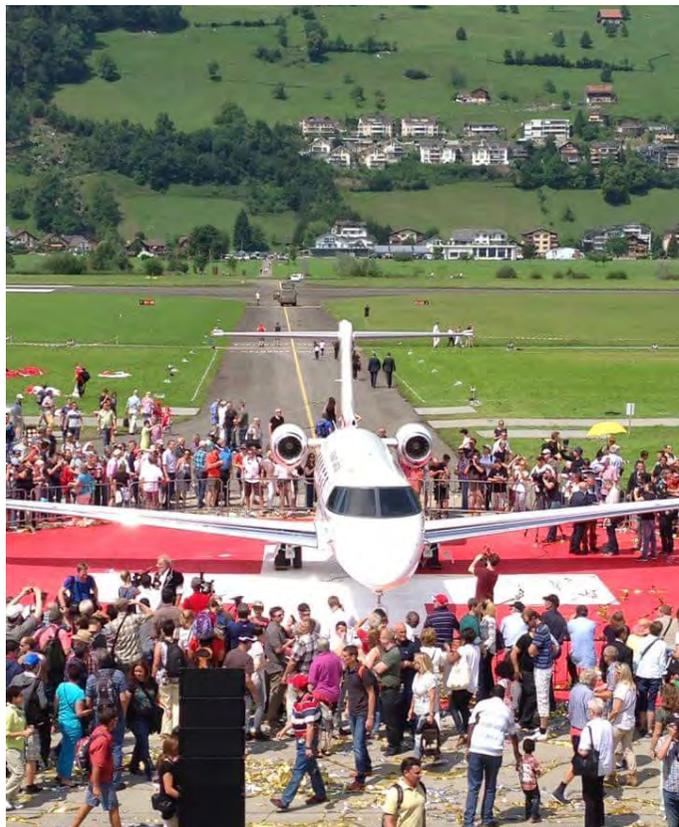
**ВОЗДУШНЫЕ
ВОРОТА МОСКВЫ**
VIP GATEWAY TO MOSCOW



Четыре года назад мир впервые увидел Pilatus PC-24

1 августа 2014 года, в День Конфедерации Швейцарии, Pilatus Aircraft в торжественной обстановке показал широкой публике первый прототип нового бизнес-джета PC-24. Церемония в Штансе, где собираются всемирно известные самолеты, совпала и с 75-летием швейцарского производителя.

«Сегодняшний праздник является явным признаком нашей приверженности Швейцарии как центра дальновидности и действий. Наша компания была основана здесь в Штанс ровно 75 лет назад. Мы наблюдали, как наши усилия привели к расширению



производства здесь в Штанс, и в будущем мы хотим здесь производить наши самолеты для продажи клиентам по всему миру. Самолет PC-24 является первым в мире бизнес-джетом, оснащенным в стандартной комплектации грузовой дверью, а технические характеристики позволяют ему взлетать и садиться с очень коротких и неподготовленных взлетно-посадочных полос», - прокомментировал Председатель Совета директоров Pilatus Aircraft Оскар Дж. Швенк.

Напомним, что на выставке EBACE-2014 Pilatus Aircraft открыл прием заказов на PC-24, стоимостью \$8,9 млн. По сообщению производителя, в течение первых двух дней работы выставки портфель заказов пополнился на 84 самолета. Таким образом, все слоты на поставку PC-24, запланированные между началом поставок в 2017 году и до конца 2019, были проданы. В Pilatus приняли сознательное решение не принимать заказы на поставку в 2020 и позднее, предпочитая подождать развития ситуации на рынке.

Хроника сегодняшнего дня

В конце июля 2018 года Pilatus Aircraft выкатил из центра окончательной сборки десятый серийный PC-24. С учетом трех прототипов и трех самолетов, находящихся на стадии подготовки к передаче клиентам, к настоящему времени производитель выпустил тринадцать самолетов, и еще шесть находятся в различной стадии готовности.

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

Русские Вертолетные Системы» получили очередной «Ансат»

Холдинг «Вертолеты России» передал Государственной транспортной лизинговой компанией (ГТЛК) очередной вертолет «Ансат» с медицинским. Вертолет будет эксплуатироваться компанией «Русские Вертолетные Системы» (РВС) и в скором времени начнет выполнять санитарные задания в одном из российских регионов.

Этот «Ансат» стал уже пятым, запланированным к передаче ГТЛК в 2018 году. Машину задействуют в реализации приоритетного проекта «Обеспечение своевременности оказания экстренной медицинской помощи гражданам, проживающим в труднодоступных районах Российской Федерации», утвержденного президиумом Совета при Президенте Российской Федерации по стратегическому развитию и приоритетным проектам.

«Вертолеты «Ансат» несут службу по спасению людей в 7 регионах России. Количество спасенных жизней увеличивается с каждым разом, потому как благодаря эксплуатации медицинских «Ансатов» соблюдается правило «золотого часа» - это время, за которое пострадавшему можно оказать наиболее действенную помощь. Для этого в наших вертолетах с медмодулями есть все необходимое. В 2018 году ожидается изготовление первых «Ансатов» в экспортном варианте», - отметил управляющий директор «Казанского вертолетного завода» Юрий Пустовгаров.

Всего по контракту с ГТЛК в этом году будет поставлено еще 7 вертолетов «Ансат» с медицинскими модулями. Эти вертолеты имеют ряд серьезных конкурентных преимуществ перед аналогами в своем классе. Прежде всего – это меньшая стоимость

обслуживания, обучения и ремонта. Кроме того, «Ансат» обладает самой вместительной кабиной в классе и имеет высокую скорость, что позволяет использовать его при полетах на большие расстояния.

«Ансат» - легкий двухдвигательный многоцелевой вертолет, серийное производство которого развернуто на Казанском вертолетном заводе. В мае 2015 года сертификацию прошла модификация машины с медицинским модулем, которая соответствует всем международным стандартам санитарной авиации и позволяет спасти жизнь человека.

Согласно сертификату, конструкция вертолета позволяет оперативно трансформировать его как в грузовой, так и в пассажирский вариант с возможностью перевозки до 7 человек.



В ЦАГИ завершился первый этап испытаний вертолета VRT500

Специалисты Центрального аэрогидродинамического института имени профессора Н.Е. Жуковского провели первый этап аэродинамических испытаний модели легкого многоцелевого вертолета соосной схемы VRT500. Летательный аппарат — новая разработка конструкторского бюро «ВР-Технологии» холдинга «Вертолеты России» Госкорпорации Ростех.

Модель в масштабе 1:4 прошла испытания в вертикальной штопорной аэродинамической трубе института. В ходе экспериментов ученые определили величины лобового сопротивления модели корпуса и наиболее важных его частей: фюзеляжа, мотогондолы, колонки несущего винта и хвостового оперения.

Помимо этого, предметом исследований стали аэродинамические характеристики модели корпуса вертолета в широком диапазоне углов атаки и скольжения, в том числе характеристики продольной и

боковой статической устойчивости корпуса VRT500. Наконец, специалисты изучили спектры обтекания модели корпуса и измерили углы скаса потока в области стабилизатора. Полученные результаты подтвердили расчетные показатели летательного аппарата.

VRT500 — легкий однодвигательный вертолет соосной схемы расположения винтов со взлетной массой 1600 кг. Машина обладает самой объемной в своем классе грузопассажирской кабиной общей вместимостью до 5 человек и оснащается современным комплексом интерактивной авионики. Закладываемые в вертолет летно-технические характеристики позволят ему развивать скорость до 250 км/ч, совершать полеты на дальность до 860 км, брать на борт до 730 кг полезной нагрузки. Вертолет создается в пассажирской, многоцелевой, грузовой, учебной, VIP и медико-эвакуационной конфигурациях.



FBOEXPERIENCE.COM

TOP SELECTED FBOS

Click Aviation Network примет участие в RUBAE 2018

Компания Click Aviation Network (всемирная сеть авиационных партнеров, главный офис которой расположен в ОАЭ, Дубаи) примет участие в российской выставке деловой авиации RUBAE, ранее известной как JetExpo, которая пройдет с 12 по 14 сентября этого года в Москве.

Как комментируют в компании, RUBAE является исключительной возможностью наладить связи с представителями международного рынка бизнес-авиации на территории России и стран СНГ. На выставке команда Click Aviation Network продемонстрирует технологические и операционные достижения компании с помощью уникальной платформы Click Omega, продолжая расширять свои связи на рынке деловой авиации по всему миру.

«Расширение возможностей в различных регионах служит неотъемлемой частью концепции революционной сети CAN. Более того, участием в таком престижном мероприятии Click Aviation Network

подтверждает свою готовность предоставлять профессиональные услуги на международном рынке бизнес-авиации», - комментируют в компании.

Напомним, что в мае текущего года, компания объявила об официальном внедрении своей революционной цифровой сетевой платформы Click Omega. «Эта платформа предназначена для предоставления авиационным партнерам важного инструмента для организации и проведения полетов, которая повысит эффективность эксплуатации в глобальном масштабе.

Виртуальный личный ассистент

Click Omega – это виртуальный личный ассистент по всем вопросам авиации. Являясь полностью виртуальным сервисом, Click Omega всегда готов оказать помощь в любой локации.

Искусственный интеллект

Технология «искусственного интеллекта» позволяет Click Omega понять эксплуатационные и коммерческие потребности пользователя и предложить индивидуальную концепцию каждому. Click Omega развивается и обновляется, приспосабливаясь к постоянно меняющейся авиационной среде.

Моментальные результаты

Click Omega содержит новейшую информацию касательно требований к разрешениям на пролет и посадку, данных по ценам на топливо и наземное обслуживание, а также любые дополнительные сведения, необходимые для планирования и проведения полета. Этот немедленный доступ к жизненно важным данным дает мгновенные и эффективные результаты для пользователей Click Omega.

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



ABS Jets не изменяет традициям

Чешский провайдер услуг деловой авиации ABS Jets примет участие в московской выставке RUBAE 2018, которая в середине сентября пройдет во «Внуково-3». Как рассказал нашему изданию Тьерри Барре, технический директор компании, ABS Jets неоднократно принимала участие в JetExpo и не собирается изменять традициям.

«Наше участие в JetExpo всегда было очень позитивным, и мы с нетерпением ждем RUBAE, ведь новый формат – это всегда новые возможности. Что касается деятельности нашего сертифицированного центра технического обслуживания, то можно смело сказать, что Россия является ключевым рынком для нашего бизнеса. RUBAE – прекрасная возможность встретиться с нашими деловыми партнерами и клиентами, чтобы поделиться последними новостями компании и представить наши услуги как по линейному и базовому обслуживанию воздушных судов, так и САМО».



Компания будет представлена на стенде В201. В Москву приедут Ян Кралик, генеральный директор ABS Jets, Тьерри Барре, технический директор компании и Павел Хрдлицка, менеджер по развитию бизнеса ABS Jets.

Напомним, что в июне ABS Jets MRO объявляет о начале внедрения в свою рабочую среду управления проектами по методу критических цепочек (ССРМ). Благодаря этому проекту компания намерена значительно повысить эффективность и обеспечить устойчивую работу своих процессов обслуживания.

Осенью прошлого года ABS Jets получил от Международного Совета бизнес-авиации (ИВАС) подтверждение об успешном прохождении сертификации на соответствие деятельности компании международному стандарту для операторов бизнес-джетов IS-BAO Stage III. Компания стала первой в Чешской Республике и Словацкой Республике, получившей престижный международный сертификат.

ABS Jets была создана в 2004 году и имеет базы в Праге, Чехия, и Братиславе, Словакия. В компании работает более 200 человек, и она специализируется на чартерных услугах и управлении воздушными судами. В настоящее время оператор управляет более десяти воздушными судами, в том числе ультралегкими и тяжелыми джетами. Для чартерных перелетов доступны два Gulfstream G550, семь самолетов Embraer Legacy 600/Legacy 650 и один Bombardier Learjet 60XR. На правах управления компания эксплуатирует Gulfstream G650. ABS Jets имеет собственный центр технического обслуживания, а также ангар площадью 43055 квадратных футов. Компания осуществляет линейное техническое обслуживание на самолетах Legacy 600/650, Phenom 100, Phenom 300, Gulfstream G550, Bombardier Learjet 60XR.



авиа
бизнес
групп

www.aviagroup.ru
ops@aviagroup.ru

+7 495 789 38 06

125445 Москва
Ленинградское шоссе
дом 65, строение 3

Казань-2018: главное событие лета в деловой авиации

9 и 10 августа в Казани состоится Региональный форум деловой авиации, организаторами которого выступают Объединенная Национальная Ассоциация Деловой Авиации (ОНАДА), Группа компаний «Тулпар» и «Международный аэропорт «Казань».

Форум проходит при поддержке Министерства транспорта и дорожного хозяйства Республики Татарстан, Министерства промышленности и торговли Республики Татарстан, ОАО «Казанская Ярмарка».

В этом году форум включен в программу выставки «Авиакосмические технологии, современные материалы и оборудование» (АКТО – 2018), которая проходит в те же даты в Казани.

Региональный форум деловой авиации этого года отличает масштабность мероприятия. Помимо конференции и посещения объектов инфраструктуры в течение двух дней будет работать статическая экспозиция, доступная как для участников форума, так и для всех посетителей выставки АКТО-2018.

Экспозиция будет представлять собой широкую линейку воздушных судов деловой авиации. В их числе самолеты Challenger 300/350, Global 5000/6000, Gulfstream 650, Pilatus PC-12NG, Honda HA-420, L-410; вертолеты Agusta Westland AW139, Airbus H125, Robinson R-44, Ми-8МТВ-1, Ансат.

Деловая программа форума будет включать в себя конференцию, в рамках которой планируется обсуждение вопросов развития деловой авиации в России, посещение интерьерного производства «Тулпар Интерьер Групп», а также выставки АКТО – 2018.

Свое участие в форуме подтвердили ведущие игроки рынка деловой авиации, в том числе авиакомпания и аэропорты Приволжского Федерального округа.

Безусловно, Региональный форум деловой авиации станет центральным событием лета 2018 в отрасли деловой авиации в России. Несмотря на летний сезон, мероприятие планируют посетить более 200 представителей организаций, занятых в деловой авиации.



A promotional poster for the Regional Business Aviation Forum. The background is a bright blue sky with a large bald eagle in flight, wings spread wide. Below the eagle, the text reads "9-10 АВГУСТА | AUGUST 2018". At the bottom, it says "РЕГИОНАЛЬНЫЙ ФОРУМ ДЕЛОВОЙ АВИАЦИИ REGIONAL BUSINESS AVIATION FORUM" and "КАЗАНЬ, РЕСПУБЛИКА ТАТАРСТАН KAZAN, THE TATARSTAN REPUBLIC". Logos for RUBAA, Tulpar, and KAZAN International Airport are visible in the top right corner. The bottom of the poster features a landscape with snow-capped mountains and a blue sky with clouds.

Bombardier придерживается графика поставок

Компания Bombardier Business Aircraft (дочернее подразделение по производству деловых самолетов Bombardier) во втором квартале текущего года передала заказчикам 34 бизнес-джета, а квартальная выручка составила \$1,3 млрд. С начала года клиенты получили 65 деловых самолетов из 135 джетов, которые запланированы к поставке на этот год. Доход с начала года составил \$2,4 млрд., на \$6 млн. больше, чем годом ранее.

В течение второго квартала компания поставила два Learjet 70/75, 14 Challenger 350, шесть Challenger 650 и 12 Global 5000/6000. Год назад было поставлено три Learjet, 12 Challenger 350, шесть Challenger 650 и 15 Global.

Несмотря на низкие квартальные поставки, в первом

полугодии производитель передал заказчикам столько же самолетов, сколько и год назад. В текущем году уменьшились поставки Learjet (пять против восьми), Global (22 против 23) и Challenger 850 (ноль против одного), но увеличились Challenger 350 (26 против 21), в то время как поставки Global 650 остались без изменений, 12 самолетов.

По словам производителя, продажи бизнес-джетов во втором квартале были «очень сильным», и соотношение заказов к поставкам составило 1,2:1. На конец второго квартала объем портфеля заказов равнялся \$14,1 млрд., на \$300 млн. больше, чем на конец прошлого года.

Как отмечают представители производителя, работы по сертификации новейшего бизнес-джета Global

7500 идут полным ходом. Прототипы суммарно налетали 2400 часов, и в компании уверены, что эксплуатация новых флагманов начнется уже в этом году.

Кроме того, 28 мая 2018 года компания представила новые самолеты Bombardier Global 5500 и Global 6500, которые получают дальность полета 5700 и 6600 морских миль, соответственно, и максимальную скорость 0,9 Маха. Global 5500 и Global 6500 присоединятся к Global 5000, Global 6000 и Global 7500. Новые самолеты основаны на конструкции Global 5000 и Global 6000 и получают дополнительную дальность в 500 и 600 морских миль, соответственно, в сочетании с уменьшением потребления топлива до 13%. Улучшение летных характеристик Global 5500/6500 получено за счет применения новых двигателей Rolls-Royce Pearl и переработанного крыла.



“BEST AVIATION SAFETY & REGULATORY ORGANISATION – CARIBBEAN”

Industry Insight
2017 AVIATION AEROSPACE & DEFENCE AWARDS

BCAA BERMUDA CIVIL AVIATION AUTHORITY

The world's premier offshore Aircraft Registry

bcaa.bm | e: info@bcaa.bm

Connect with us [f](#) [in](#)

Началась история ACJ320neo

Из покрасочного цеха завода в Тулузе выкатили первый ACJ320neo. Самолет, который предназначен для британского бизнес-оператора Acropolis Aviation, будет передан заказчику в четвертом квартале текущего года. Лайнер сразу же отправится в распоряжение швейцарского провайдера TОиР АМАС Aerospace для установки интерьера и через 12 месяцев после этого начнется коммерческая эксплуатация. Второй «зеленый» ACJ320neo будет собран в конце текущего года. Поставки первого ACJ319neo для K5 Aviation начнутся во втором квартале 2019 года. Самолет будет на объект Fokker в Вонсдрехте в мае 2019 года, а передача клиенту намечена на начало 2020 года.

«Мы выявили интересную тенденцию на рынке деловых VIP перевозок: при выборе самолета одним из решающих факторов является размер пассажирского салона. Здесь самолеты ACJ находятся вне конкуренции, предлагая самый широкий и просторный салон в своем классе. Эти лайнеры станут наилуч-

шим решением при перевозке правительственных лиц, сотрудников компании, спортивной команды или членов семьи», – отметил президент ACJ Бенуа Деффордж.

Как отмечают аналитики, в условиях сложного экономического фона самолеты верхнего ценового диапазона становятся все менее привлекательны для клиента. Тем не менее, отчетливо видно, что Airbus активно работает во всех регионах и постепенно набирает клиентов на самолеты новейшего семейства Neo. Более того, в самом Airbus Corporate Jets считают, что рынок бизнес-джетов премиального сегмента менее подвержен влиянию экономических факторов, чем, например, рынок бизнес-джетов меньшей вместимости. Это связано, прежде всего, с тем, что потенциальные заказчики этих самолетов – крупные корпорации, правительственные структуры, миллиардеры – в меньшей степени испытывают на себе последствия экономических спадов.



Первый 8X отправился в Египет

Французский производитель Dassault передал первый флагман Falcon 8X заказчику из Египта. Самолет с бортовым номером SU-BTW был выпущен в 2018 году и будет эксплуатироваться в интересах частного владельца с базированием в Каире.

Кстати, больше всего «восьмерок» поставлено в США. За лидером по поставкам следуют Дания, Швейцария и Бельгия (по три машины). Последними самолеты 8X получили клиенты из Турции. Также джеты поставлены в Россию, Индию, Бразилию, Германию, Турцию, Великобританию, Люксембург, Швейцарию, ОАЭ и Грецию. Еще несколько бортов зарегистрированы на острове Мэн, Сан-Марино и Бермудах. Напомним, что первый 8X был передан клиенту в октябре 2016 года и сейчас к передаче заказчикам готовы более 10 машин.

Сверхдальнемагистральный 8X – флагман линейки бизнес-джетов компании Dassault Falcon. Как комментируют в компании, это удивительно быстрый самолет, способный летать со скоростью 0,9 Маха на расстояние до 11945 км без дозаправки. При этом усовершенствованная конструкция крыла и новая силовая установка делает бизнес-джет до 35% более экономичным, чем любой другой сверхдальнемагистральный самолет этого типа.

Самолет оснащен инновационной системы EASy третьего поколения, трехмерным метеолокатором и пилотажным индикатором Falcon Eye Head-Up Display, совмещающим реальную картину и синтезированное изображение. Уникальная трехдвигательная схема самолета Falcon повышает безопасность полета, особенно над водными пространствами и при взлете в горных условиях.

Очередной Airbus H130 в российском небе

На прошлой неделе «Уральская вертолетная компания-URALHELICOM» передала клиенту очередной новый вертолет Airbus Helicopters H130 (ранее EC130 T2).

Помимо стандартной конфигурации на вертолете установлена система аварийного приводнения. Салон вертолета имеет отделку повышенной комфортности «Stylence» с дополнительной шумоизоляцией. В комплексе эти опции обеспечивают новый уровень комфорта для пассажиров и практичность фирменного стиля Airbus. Примечательно, что это будет первый в России вертолет H130 с салоном такого уровня. Дополнительно на вертолете будет выполнен ряд доработок, повышающих безопасность полетов.

В апреле компания URALHELICOM отметила свое

15-летие. Как комментируют в компании, за 15 лет поставлено более 250 вертолетов различных типов в Россию и страны СНГ. В URALHELICOM работают лучшие в России специалисты по продаже и обслуживанию легких вертолетов EC130B4/T2. С 2009 года продано около 30 воздушных судов этого типа.

Более 120 вертолетов находятся на постоянном оперативном и периодическом техническом обслуживании. В настоящее время компания может выполнять оперативное и периодическое техническое обслуживание, включая замену агрегатов, на следующих воздушных судах: R44 I/II Robinson, R66 Turbine Robinson, EC120B (H120) Airbus Helicopters, AS350B3 (H125) Airbus Helicopters, EC130B4/T2 (H130) Airbus Helicopters, BK-117 C2 (EC145) Airbus Helicopters и AW119 MKII (Leonardo Helicopters).



Новый H130 с дополнительным оборудованием от HELIATICA

Компания Heliatica (Россия) завершила проект по доработке вертолета Airbus Helicopters H130 для российского заказчика. Несмотря на беспрецедентную сложность и масштабность, работы были выполнены менее чем за два с половиной месяца, включая время на получение одобрений на установленное оборудование по нормам EASA и Росавиации.

Heliatica оборудовала вертолет H130 двухканальным автопилотом HeliSAS от Genesys Aerosystems (интегрированным с пилотажно-навигационным комплексом Garmin GTN 750 и многофункциональным дисплеем Garmin G500H) расширителями багажных отсеков разработки Airbus Helicopters Canada, пылезащитным устройством двигателя PureAir PA100 и посадочными пятками Bearpaws от DART Aerospace, радиовысотомером Garmin GRA55 (с индикацией на Garmin G500H), спутниковым модемом и телефоном Garmin GSR 56, подключенным к СПУ, камерами обзора слепых зон Heliatica, российскими авиационными часами АЧС-1. На все установленное оборудование получено одобрение EASA и Росавиации.

Проект был выполнен в партнерстве с испанским сервисным центром Heliswiss Iberica, сертифицированным российскими авиационными властями по ФАП-285. Компания Heliswiss Iberica является авторизованным сервисным центром и дистрибьютером оборудования Garmin, Genesys Aerosystems и DART Aerospace. HELIATICA является эксклюзивным дистрибьютером в России компаний DART Aerospace (Канада) и Genesys Aerosystems (США).

Это первый в России и СНГ вертолет H130 с представительским салоном STYLENCE.

Сложная многоцветовая схема покраски выполнена компанией Heliswiss Iberica.

Коротко об установленном оборудовании:

- Автопилот HeliSAS компании Genesys Aerosystems – это система стабилизации и двухканальный автопилот. Система спроектирована таким образом, чтобы работать в течение всего полета. Такая технология дает возможность сразу использовать весь функционал системы стабилизации и значительно облегчает управление вертолетом.
- За счет использования функций системы стабилизации пространственного положения и моделирования усилия на ручке управления значительно повышается управляемость и обеспечивается гашение возможных нежелательных колебаний вертолета. Пилот может корректировать работу HeliSAS в любое время, просто приложив усилие к ручке управления. При потере визуального контакта с землей в условиях ограниченной видимости можно просто снять усилие с ручки управления, и вертолет самостоятельно восстановит пространственное положение относительно земли.
- Объем багажных отделений увеличен на 35%, грузоподъемность левого отсека выросла до 155 кг, правого - до 130 кг.
- Установленное пылезащитное устройство двигателя PUREair PA100 является совместной разработки Dart Aerospace и Pall Aerospace. Фильтр не требует регулярного демонтажа для прочистки (функция самоочистки), вес конструкции составляет 12,75 кг.
- Комплекс видеокамер для обзора слепых зон разработан и сертифицирован Heliatica по европейским нормам EASA и российским нормам Росавиации.
- Система обзора слепых зон позволяет выводить видеоизображение подстилающей поверхности

- в районе задней части шасси и зоны рулевого винта либо на мультифункциональный дисплей Garmin G500H, либо на отдельный HD дисплей, установленный на приборной панели пилота.
- Штатный пилотажно-навигационный комплекс на базе Garmin G500H и GTN 750 был дооснащен модемом Flightstream 510 и теперь поддерживает беспроводное подключение мобильных устройств для обновления картографических баз данных и переноса заранее подготовленного полетного задания с мобильного устройства.
- Впервые в России на вертолет H130 был установлен радиовысотомер GRA55, интегрированный с комплексом Garmin G500H.
- Спутниковый модем и телефон Garmin GSR 56 интегрирован со штатным самолетным переговорным устройством.



Авиакомпания AVIATIS расширяет флот

В июле российский оператор деловой авиации «АВИАТИС» принял в коммерческое управление очередной, третий по счету, вертолет Leonardo AW139 в VIP-исполнении. Вертолет, рассчитанный на перевозку восьми пассажиров, базируется в Москве и эксплуатируется преимущественно в интересах владельца.

Включая во флот третью машину данного типа, «АВИАТИС» становится крупнейшим оператором AW139 в России, предоставляющим услуги по летно-технической эксплуатации внешним клиентам на коммерческой основе. Стоит отметить, что авиакомпания «АВИАТИС» - единственный эксплуатант AW139 в России, предлагающий эти вертолеты для чартерных VIP-перевозок.

Все вертолеты AW139 компании внесены как в свидетельство эксплуатанта АОН, так и в сертификат эксплуатанта на выполнение коммерческих воздушных перевозок. Это позволяет использовать их как в интересах владельца, так и для выполнения чартеров. «АВИАТИС» самостоятельно осуществляет оперативное техническое обслуживание вертолетов, а также обработку и анализ полетной информации.

Leonardo AW139 — это современный двухмоторный многоцелевой вертолет, обладающий исключительными летно-техническими характеристиками и параметрами безопасности и комфорта. Вертолет оборудован противообледенительной системой, современной авионикой с автопилотом, системой активного шумо- и виброгашения и развивает скорость до 306 км/ч.

Высокие характеристики сделали эти вертолеты весьма популярными во всем мире и востребован-

ными среди российских клиентов. На AW139 летают первые лица государств, главы транснациональных корпораций и крупные представители бизнеса. Вертолет максимально приближен к комфорту больших бизнес-джетов, но, в тоже время, оптимально обеспечивает потребности в полетах на небольшие расстояния.

Юрий Евдокимов, генеральный директор «АВИАТИС», прокомментировал: «Это уже второе пополнение нашего флота за текущий год. Первым был крупный бизнес-джет, теперь – один из наиболее комфортабельных вертолетов в мире.

Постоянная работа в области качества, безопасности и первоклассного сервиса дает свои результаты. Особое внимание мы уделяем строгому соответствию требованиям авиационного законодательства. Наш опыт и доскональное знание действующих правил позволяют обеспечить максимальную гибкость в работе. Результат говорит сам за себя: наш флот планомерно растет, как растет и количество довольных клиентов».

На данный момент во флот компании входит 15 воздушных судов разного класса, которые базируются в Москве, Санкт-Петербурге, Анапе и Абакане.



Налет бизнес-авиации растет

Компания Jet Support Services, Inc. (JSSI), ведущий независимый провайдер ТОиР и финансовых услуг в деловой авиации, опубликовала Индекс деловой авиации за второй квартал 2018 года. Индекс отслеживает использование примерно 2000 деловых самолетов по всему миру и предоставляет среднестатистические данные о полетах, выполняемых по регионам мира, отраслям деятельности и типам воздушных судов. Среднее время налета на самолет во втором квартале 2018 года впервые за десять лет превысило уровень в 30 часов.

«Когда мы вошли в летний сезон, один из самых сильных периодов года в плане летной активности, мы не сомневались в увеличении использования самолетов. Однако продолжающийся рост в этом году стал исключительным. Также обнадеживают данные

о том, что среднестатистический налет в квартале превышает 30 часов в первый раз с 2008 года», - говорит Нил Бук, президент и главный исполнительный директор JSSI.

Индекс деловой авиации JSSI отслеживает глобальную летную активность и использование деловых воздушных судов, в том числе реактивных и турбовинтовых самолетов. В отличие от коммерческой авиации, использование которой во многом обусловлено потребительскими расходами, бизнес-авиация является инструментом, необходимым для эффективного осуществления поездок для ведения основной деятельности. Данные об использовании бизнес-авиации, в конечном итоге, дают полезную информацию о состоянии мировых экономических условий.



Основные результаты во втором квартале 2018 года включают:

- Средний налет увеличился на 4,6% с начала года.
- Среднее использование самолетов в 30,35 часа во втором квартале 2018 было только в четвертый раз, когда активность превысила 30 часов, за все время исследований, причем предыдущие три раза имели место в 2008 году.
- Из девяти проанализированных отраслей семь показали увеличение, а две – уменьшение летной активности в квартале. Самый большой рост наблюдался в сегменте бизнес-услуг, который увеличился на 15,8% по сравнению с первым кварталом 2018 года. Авиационный сегмент показал увеличение на 11,3%, а сектор потребительских товаров – на 7,7%. Наибольшие потери наблюдались в секторе недвижимости – снижение активности на 7,4% и строительной отрасли – на 1,6%.
- В Индексе рассматриваются семь ключевых регионов мира. Значительное увеличение квартал к кварталу было зафиксировано в Европе с увеличением среднего налета на 18,3%, и на Ближнем Востоке – рост на 16,4%. Снижение по сравнению с первым кварталом наблюдалось в Южной Америке, на 3,1%, и в Африке – на 1,6%.
- Все семь регионов мира показали увеличение летной активности в годовом исчислении. Значительный рост наблюдался в Азиатско-Тихоокеанском регионе с увеличением среднего налета на 12,6%. Европа увеличилась на 13,3%, а Южная Америка – на 6,4%.
- Налет в Северной Америке увеличился на 4,5% по сравнению с предыдущим кварталом и на 2,4% в годовом исчислении.

Business Aviation Index Q2 2018

Ростовские бизнесмены пересаживаются на бизнес-джеты

Рост количества рейсов деловой авиации зафиксирован в ростовском аэропорту Платов, что может говорить об улучшении экономического состояния региона, пишет RostovGazeta.

«Сейчас есть тенденция увеличения количества рейсов деловой авиации. Так, на сегодняшний день в Платове средний показатель ежемесячных авиаперевозок в категории «бизнес-авиация» составляет 55 оборотных рейсов», - рассказала представитель департамента стратегических коммуникаций международного аэропорта Платов Галина Алексеева. Президент Торгово-промышленной палаты России Сергей Катырин уверен, что бизнес-авиация является индикатором того, «как ощущает себя бизнес в той или иной стране».

«У нас с 2014 по 2016 год количество перелетов, по данным ассоциации, сократилось почти на четверть. В 2017 году начался рост», - приводит слова Катырина программа «Бизнес-вектор».

Рынок услуг деловой авиации в России в целом оценивают в 35 миллиардов рублей. Такова стоимость 21 тысячи рейсов, совершенных частными и корпоративными самолетами в 2017 году. Большая часть этих рейсов приходится на Москву.

Цена вопроса

Как выяснили корреспонденты RostovGazeta, в Ростовской области оказалось не так легко найти компании, специализирующиеся на бизнес-перелетах. В Интернете удалось обнаружить только аэроклуб «Доступное небо», где сообщили, что не знают о том, сколько еще подобных компаний существует в Ростовской области.

По словам представителя аэроклуба, спросом поль-

зуются бизнес-перелеты внутри России: в Краснодар, Ялту, Сочи, а запросов на за границу не поступает. «Перелеты совершаются два-три раза в месяц, например, сейчас у нас улетел вертолет в Сочи и отсутствует уже более пяти дней. Когда он вернется, знают только пилот и пассажиры», - говорит представитель аэроклуба. По ее словам, самолетов сейчас нет, и перевозят людей на вертолете Ми-2, который они заказывали у ростовского производителя.

«На борту шесть посадочных мест, и один час полета стоит 70 тысяч рублей. Конечно, маршрут мы рассчитываем при помощи нашего пилота, но ориентируемся все же на эту сумму», - сообщила собеседница агентству.

Как рассказали в аэроклубе, процедура брони простая, нужно лишь заполнить заявку на рейс, подписать необходимые документы и оплатить судно. При этом планировать перелет за месяц-другой вовсе необязательно. Так, например, по словам представителя, были случаи, когда поездка планировалась за два часа.

«Питание по желанию, но обычно этого не требуется, так как перелеты проходят быстро», - сообщил сотрудник.

Цены на перелеты самолетом бизнес-авиации значительно выше.

Стоимость перелета, в первую очередь, зависит от класса воздушного судна. Час в воздухе на легком джете стоит три-четыре тысячи евро. Средний класс обойдется в пять-шесть тысяч евро. Более тяжелые самолеты стоят от десяти тысяч евро в час. Большая часть этих денег уходит на техобслуживание. 30% - это услуги аэропорта: стоянка, заправка топливом,

еда на борту. Пятую часть съедает экипаж.

Авиатехника из-за границы

«Мы всю практически авиационную технику для бизнес-авиации покупаем за рубежом. Так, 80% парка российской деловой авиации - иностранного производства, из них пятая часть - российские самолеты с бизнес-салонами. Пошлины у нас ввозные на популярные авиалайнеры порядка 20%. Если еще НДС добавить, то можно считать, что заградительные пошлины», - рассказывает Катырин.

По словам Алексеевой, в Платове совершаются бизнес-перелеты на разной технике, но вся она иностранного производства.

«Частные рейсы обслуживают воздушные суда практически всех типов: от вертолетов до крупных бизнес-джетов массой до 45 тонн и наиболее часто встречающиеся: Embraer, Cessna, Gulfstream, Challenger», - сообщила Алексеева.

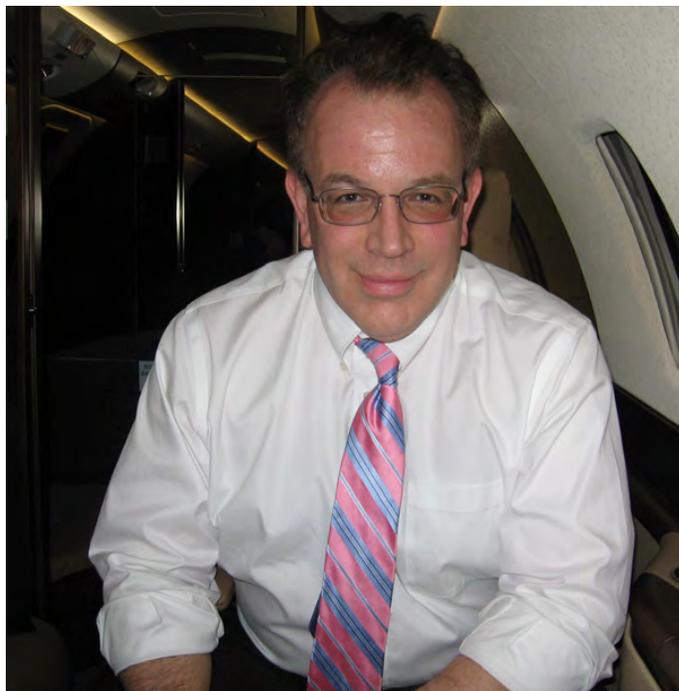
Стоимость одного перелета в международном аэропорту Платов уточнять не стали. По словам Катырина, российские бизнесмены начинают присматриваться к самолетам отечественной сборки, которые в текущих рыночных условиях не уступают зарубежным.

Катырин уверен, что если нет спроса, то и рынок будет находиться в вялотекущем состоянии.

«Но как только начнется более активное давление снизу, что нужны лайнеры, что нужны более активные перелеты, нужны ускоренные процедуры, чтобы получать различные разрешения, регистрировать, так начнут более активно работать разные ассоциации и так далее», - говорит Катырин.

Штаты: не такие уж и страшные

Нынешний политический и экономический фон в отношениях с США далек от идеального – это не секрет. Санкции введены, санкциями пугают, санкции ждут. Но сегодня наш рассказ о другом. Существуют определенные коммерческие выгоды в регистрации воздушного судна на территории США, которые могут быть интересны российским гражданам или корпорациям. Наибольшее количество банков и компаний, предоставляющих финансирование для первичной покупки нового или подержанного самолета, расположены в США. Самый крупный рынок по перепродаже воздушных судов также находится в США, и на нем проще провести сделки с бортами, зарегистрированными на территории США. Перепродажа воздушного судна, находящегося в доверительном управлении в США, может осуществляться



либо напрямую через продажу воздушного судна самим управляющим, либо опосредованно через смену конечного бенефициарного собственника данного доверительного управления. Имя конечного бенефициарного собственника не подлежит публичному разглашению. Считается, что нормы Федерального управления гражданской авиации США, регламентирующие деятельность воздушных судов и пилотов, более гибкие чем в Европейском Союзе. Во всех нюансах американского регистра BizavNews помог разобраться партнер компании Авиэйшен Лигал Груп Дерек Блум.

Воздушное судно, зарегистрированное в реестре воздушных судов США, может находиться в Европе для частного пользования до шести месяцев каждый двенадцатимесячный период времени. Как только воздушное судно, зарегистрированное в США, влетает в ЕС, оно автоматически получает статус временного ввоза и право на освобождение от уплаты НДС и таможенных пошлин; такое судно может беспрепятственно совершать полеты в пределах стран-участниц ЕС до тех пор, пока соблюдаются следующие условия:

(1) Воздушное судно не должно находиться на территории ЕС более шести месяцев в течение любого двенадцатимесячного периода времени (в соответствии с пунктом 9 Приложения С к Конвенции о временном ввозе, заключенной в Стамбуле 26 июня 1990 г.). Приложение С называется «Приложение, касающееся транспортных средств» и гласит следующее: «транспортные средства для частного пользования [в том числе воздушные транспортные средства] могут оставаться на территории временного ввоза [ЕС] на срок шесть месяцев подряд или с перерывами в течение каждого двенадцатимесячного периода. В другом случае, когда воздушное судно не использу-

ется для частных целей, а используется для коммерческих целей, такое транспортное средство для коммерческих целей будет реэкспортировано после окончания транспортных операций, для которых оно было изначально импортировано, и нет никакой информации касательно ограничительного срока, непрерывного или в совокупности, равного шести месяцам в течение любого двенадцатимесячного временного интервала.

(2) Воздушное судно должно совершать полеты в пределах Европейского Союза в частных целях, а не в коммерческих. Под термином коммерческого использования подразумевается «платная перевозка людей, а также платная или бесплатная промышленная или коммерческая перевозка грузов».

Европейская Комиссия выпустила руководство в формате рабочего документа № TAXUD/A2/SPE/2014/010 EN- REV3, от 13 ноября 2014, в котором поясняется, что имеется в виду под разрешенным частным использованием на территории ЕС воздушного судна, зарегистрированного в США или в любой другой стране, не входящей в состав ЕС («Рабочий документ о временном ввозе воздушного судна»).

Рабочий документ о временном ввозе воздушного судна описывает примеры с самолетами, зарегистрированными на территориях США, Канады и ОАЭ, которые направлялись в Париж и Ниццу для деловых переговоров с местными представителями, заказчиками и поставщиками. Все пассажиры, находившиеся на борту, не являлись гражданами ЕС. Сотрудник парижского офиса летел на деловую встречу из Парижа в офис той же корпорации, расположенный в Ницце. Далее борт вылетел из Ниццы и полетел в Монреаль. Европейская Комиссия под-

твердила, что все эти случаи являлись примерами «частного использования» согласно определению в пункте 555(1)(b) ССIP (Регламента 2454/1993), и использование воздушного судна не влекло за собой никакого вознаграждения.

Другой пример. Канадская корпорация отправила свой борт, не зарегистрированный на территории ЕС, из Монреаля в Париж и далее во Франкфурт для проведения деловых переговоров с местными представителями, заказчиками и поставщиками. Все пассажиры, находившиеся на борту, являлись гражданами Канады. Сотрудник парижского офиса этой корпорации полетел этим бортом на переговоры из Парижа во Франкфурт, и далее этот борт вылетел в Канаду. Европейская Комиссия подтвердила, что все вышеперечисленные перелеты также являлись случаями «частного использования».

Еще один пример: гражданин США является резидентом США и имеет в собственности воздушное судно, но на ежемесячной основе оплачивает услуги управляющей компании по содержанию борта и предоставлению экипажа. Он решает воспользоваться своим самолетом и полететь из США в разные страны-участницы ЕС, чтобы посмотреть футбольные матчи, и приглашает полететь с собой на безвозмездной основе несколько друзей, граждан США. Собственник воздушного судна сам оплатил все транспортные расходы. Европейская Комиссия подтвердила, что это также является примером «частного использования».

(3) Если планируется, что воздушное судно будет находиться в ЕС более шести месяцев, непрерывно или в совокупности, в течение двенадцатимесячного периода, в таком случае потребуются план по таможенному оформлению ввода в свободное об-

ращение борта на территории ЕС. ЕС предоставляет освобождение от уплаты НДС в случае, если воздушное судно ввозится для использования в коммерческих целях, и включается в сертификат эксплуатанта европейского оператора (из стран-участниц ЕС).

Условия коммерческого использования воздушного судна активно обсуждались в Таможенном Комитете ЕС, что в свою очередь привело к ужесточению режима. Условия для подачи документов и правомерного получения освобождения от уплаты НДС на ввоз транспортного средства с коммерческой целью действуют на всей территории ЕС, однако ни одно юридическое лицо, зарегистрированное за пределами ЕС, не может юридически соответствовать данным требованиям на территории ЕС. Ранее, например, на Острове Мэн было возможным получить статус плательщика НДС без фактического произведения оплаты НДС наличными, чтобы иметь возможность беспрепятственных перелетов на территории ЕС, однако сейчас планируется запретить использование подобных схем.

Если собственник воздушного судна одновременно является собственником компании, зарегистрированной в ЕС, которая оплачивает и получает НДС, то в таком случае можно будет произвести взаимозачет и вернуть уплаченный таможенный НДС на ввоз воздушного судна при условии, что использование воздушного судна связано с основным налогооблагаемым видом деятельности компании, в таком случае иногда удастся полностью избежать уплаты НДС или таможенной пошлины. Воздушное судно, зарегистрированное на территории США, может получить статус налогоплательщика НДС на территории ЕС, и это никак не скажется на самом процессе регистрации в США.

(4) Воздушное судно, находящееся в собственности российского лица, может быть зарегистрировано на территории США без соблюдения обязательного требования находиться или использоваться в основном на территории США. Если российский бенефициарный собственник передает воздушное судно американской компании, выступающей в качестве доверительного управляющего или компании, попадающей под определение гражданина США, то в таком случае не возникает обязательств по основному использованию воздушного судна на территории США. В соответствии с разделом 49 Свода законов США § 44102 воздушное судно может быть зарегистрировано на территории США в том случае, если оно не зарегистрировано в другом государстве и находится в собственности гражданина США.

Юридическое лицо, которое не попадает под определение гражданина США, также может зарегистрировать на территории США воздушное судно, находящееся в собственности российского лица. Однако применимая правовая норма, содержащаяся в разделе 14 Свода федеральных постановлений п.47.9 гласит, что корпорации, не попадающие под определение гражданина США, должны заверить, что воздушное судно будет базироваться и в основном использоваться на территории США. Воздушное судно считается базирующимся и в основном используемым на территории США тогда, когда летные часы, набранные на территории США, составляют по крайней мере 60 процентов от общего количества летных часов борта за каждый период времени равный шести календарным месяцам. Данное требование, заключающееся в том, чтобы воздушное судно обязательно базировалось и в основном использовалось на территории Соединенных Штатов, не применимо к воздушному судну, зарегистрированному на гражданина США.

Соответственно, зачастую иностранные компании, планирующие зарегистрировать свое воздушное судно на территории США, в конечном итоге регистрируют право собственности на борт на имя американского доверительного управляющего, имеющего статус гражданина США. Американские кредиторы обычно требуют, чтобы право собственности на воздушное судно, заложенное в качестве обеспечения взятого кредита, также находилось в американском доверительном управлении, а финансовая сделка регулировалась в соответствии с действующим законодательством того или иного штата США. Альтернативным вариантом может быть сохранение кредитором у себя права собственности на воздушное судно, принадлежащее российскому лицу и зарегистрированное на территории США, а далее сдача этого борта в аренду любому арендатору, назначенному конечным бенефициарным собственником.

(5) Будет весьма проблематичным доказать факт должного использования воздушного судна, зарегистрированного на территории США, при частных или коммерческих перелетах на территории ЕС, когда на его борту находится постоянный житель ЕС. Постоянное место жительства при этом определяется не фактом наличия паспорта гражданина ЕС, а фактом его/ее фактического проживания.

Правила временного ввоза воздушных судов, зарегистрированных на территории США, в Европейский Союз (ЕС) изменились вместе с введением нового Таможенного Кодекса ЕС, вступившего в силу 1 мая 2016. Каждая страна-участница ЕС имеет свою собственную интерпретацию того, как именно должен трактоваться Таможенный кодекс ЕС. Соединенное Королевство Великобритании опубликовало руководство к временному ввозу воздушного судна в качестве транспортного средства [английский термин

«Means of Transportation» или «MoT»], которое также может быть применимо и в отношении российского гражданина, если тот становится резидентом Великобритании. Новые правила вводят жесткое ограничение, а именно:

Полное освобождение от уплаты пошлины на ввоз будет предоставлено ... воздушным... транспортным средствам в том случае, если они удовлетворяют следующим требованиям:

(а) Они зарегистрированы за пределами таможенной территории [Европейского] Союза на лицо, проживающее/зарегистрированное за пределами данной территории...

Транспортное средство должно быть четко идентифицируемо, в частности должен быть указан:

- идентификационный номер транспортного средства/шасси
- регистрационный номер/свидетельство
- наименование транспортного средства
- идентификационный номер корпуса
- свидетельство регистрации воздушного судна
- сертификат летной годности

(b) Они используются лицом, созданным/проживающим за пределами данной территории, за исключением тех случаев, когда:

- физические лица, постоянно проживающие (под постоянным мы подразумеваем обычное место проживания) на таможенной территории Европейского Союза, получают выгоду в виде полного освобождения от уплаты ввозной пошлины в тех случаях, когда они используют транспортное средство в частных целях периодически и в соответствии с инструкциями зарегистрирован-



ного владельца, при условии что этот владелец находится на таможенной территории в момент использования борта;

- когда транспортные средства, взятые в аренду по письменному договору, используются в частных целях физическим лицом, постоянно проживающим на территории [Европейского] Союза, в любом из нижеприведенных случаев:

- чтобы вернуться к своему месту проживания на таможенной территории [Европейского] Союза

- чтобы покинуть таможенную территорию [Европейского] Союза

- когда транспортные средства используются в коммерческих или личных целях физическим лицом, постоянно проживающим на таможенной территории [Европейского] Союза, и привлекаются собственником, нанимателем или арендатором, проживающими/зарегистрированными за пределами этой таможенной территории
- частное использование транспортного средства разрешается для осуществления перелетов между местом работы и местом жительства сотрудника, и перелетов в обратном направлении, или для выполнения рабочих задач сотрудником, если это прописано в его/ее трудовом договоре.

В тех случаях, когда транспортное средство используется в частных целях третьим лицом, проживающим/созданным за пределами таможенной территории [Европейского] Союза, уполномоченное лицо [владелец полномочий] обязано должным образом в письменном виде делегировать полномочия этому третьему лицу.

Критерием для определения постоянного места жи-

тельства выступает не факт наличия паспорта ЕС, а факт физического проживания. Раздел 2.9 Приложения С Уведомления 3001 касательно использования транспортных средств физическим лицом, постоянно проживающим на таможенной территории [Европейского] Союза, гласит следующее:

1. Физические лица с постоянным местом жительства (под этим мы подразумеваем место обычного фактического проживания) на таможенной территории [Европейского] Союза, получают выгоду в виде полного освобождения от уплаты ввозной пошлины в тех случаях, когда они используют транспортное средство в частных целях периодически и в соответствии с инструкциями держателя регистрации, при условии, что сам держатель регистрации находится на таможенной территории в момент использования борта.

2. Полное освобождение от уплаты ввозной пошлины предоставляется в тех случаях, когда транспортное средство берется в аренду в соответствии с письменным договором аренды и используется в частных целях лицом с постоянным местом жительства (под этим подразумевается место обычного фактического проживания) на таможенной территории [Европейского] Союза в любом из нижеперечисленных случаев:

- чтобы вернуться к своему месту жительства на таможенной территории [Европейского] Союза
- чтобы покинуть таможенную территорию [Европейского] Союза

Полное освобождение от уплаты ввозной пошлины предоставляется в том случае, когда транспортные средства используются в коммерческих или частных целях физическим лицом с постоянным местом жи-

тельства на таможенной территории [Европейского] Союза, и привлекаются собственником, или нанимателем или арендатором транспортного средства, проживающим/созданным за пределами этой территории.

Частное использование транспортных средств разрешено в обеих ниже представленных ситуациях:

- между местом работы и местом проживания сотрудника, и в обратном направлении
- с целью выполнения рабочих задач сотрудником, в соответствии с его/ее трудовым договором

По требованию сотрудника таможенной службы лицо, использующее транспортное средство, обязано предоставить копию трудового договора.

Период освобождения от уплаты ввозной пошлины или выполнения финансовых обязательств определяется следующим образом: 6 месяцев для воздушных транспортных средств, используемых в частных целях (в соответствии с Разделом 2.11 Приложения С).

Стамбульская Конвенция не замещает собой право ЕС как указано ранее в Таможенном кодексе ЕС или в Уведомлении 3001 Королевской налогово-таможенной службы Великобритании. Стамбульская Конвенция касается периода временного ввоза равного 6 месяцам в двенадцатимесячный интервал времени. Абзац 2 статьи 9 Приложения С Стамбульской Конвенции гласит следующее:

1. Транспортные средства, используемые в коммерческих целях, подлежат вывозу по завершению транспортных операций, для целей которых они были изначально ввезены.

2. Транспортные средства, используемые в частных целях, могут оставаться на территории временного ввоза на протяжении шести месяцев, непрерывно или в совокупности, в течение любого двенадцати-месячного периода времени.

ЕС выпустил дополнительное руководство в отношении временного ввоза воздушного судна в Исполнительном регламенте Комиссии (ЕС) 2015/234. Данный регламент является попыткой урегулировать вопрос с ситуацией, когда на борту самолета перевозится гражданин ЕС, и его Пункт 1 устанавливает следующее:

В Пункте 561 Регламента (Европейского экономического сообщества) No 2454/93, абзац 2 изложен в следующей редакции:

2. Полное освобождение от уплаты ввозной пошлины предоставляется в том случае, когда транспортные средства, используются в коммерческих или частных целях физическим лицом, являющимся резидентом таможенной территории [Европейского] Союза, и привлекаются собственником, нанимателем или арендатором транспортного средства, проживающими/созданными за пределами данной территории.

Частное использование транспортного средства разрешено для осуществления перевозок между местом работы и местом проживания работника, либо с целью выполнения рабочих задач работником, что прописано в его/ее трудовом договоре.

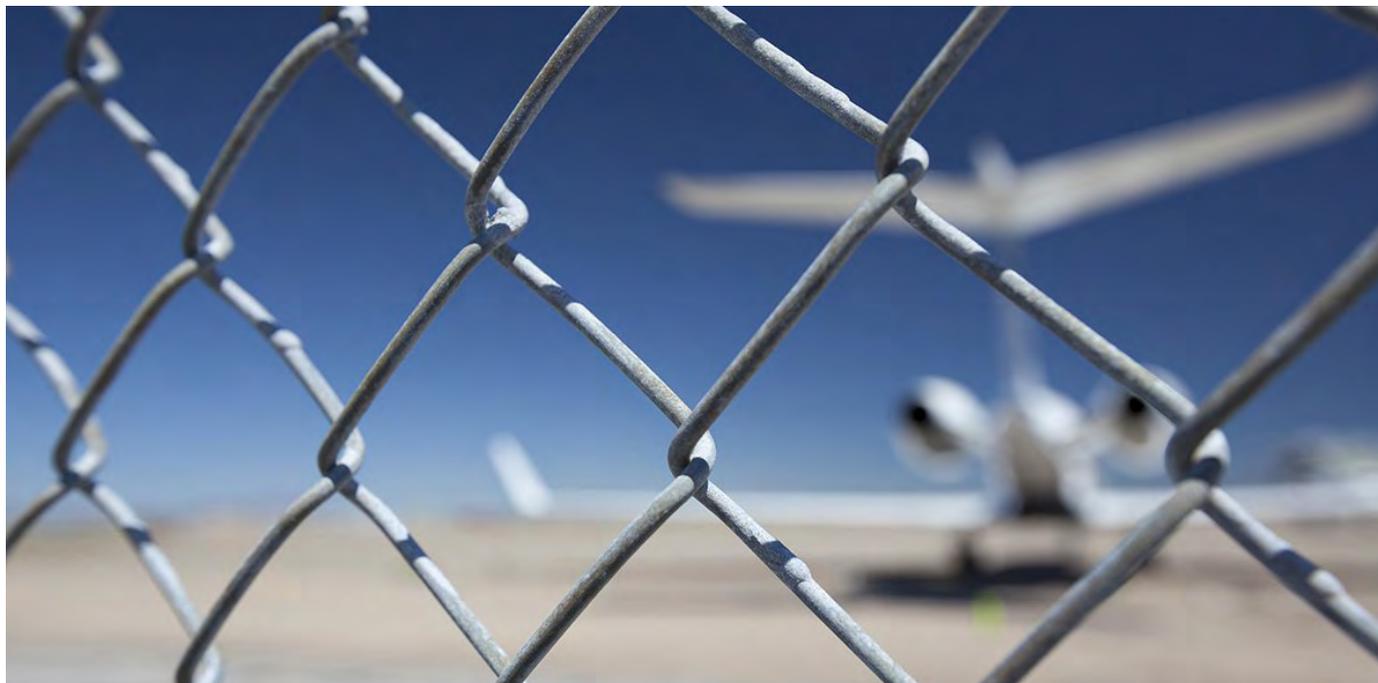
По требованию уполномоченных лиц таможенной службы, лицо, использующее транспортное средство, обязано предоставить копию своего трудового договора.

Данный Регламент вступает в силу на двадцатый день после его публикации в Официальном журнале Европейского союза. Он действует с 1 мая 2015 года.

Документ на временный ввоз, подаваемый в пункте въезда в ЕС, если следовать такому варианту, называется «Опись на временный ввоз в подтверждение устной таможенной декларации». Рекомендуется, но не требуется, подавать такой документ и получать печать таможенных органов как в пункте первого въезда в ЕС, так и при выезде из того же пункта.

Столкнувшись с действующими нормами и законодательством, постоянный резидент любой страны-участницы ЕС может прийти к выводу, что желание получить освобождение от уплаты ввозной пошлины на основании того, что воздушное судно, регулярно используемое для коммерческих и частных перелетов на территории ЕС, временно ввозится в ЕС и поэтому подпадает под освобождение от уплаты ввозных пошлин, или на том основании, что воздушное судно было ввезено для коммерческого использования, не является для него выгодным или практичным решением и поэтому следует найти иной режим ввоза.

Кроме того в настоящее время в ЕС проводится ряд расследований, которые свидетельствуют о «неправомерном» характере схемы, когда постоянный резидент таможенной территории Европейского Союза отдает свой борт коммерческому оператору воздушных судов, действующему в ЕС, для внесения судна в его сертификат эксплуатанта и далее требует



освобождения от уплаты ввозной пошлины, на основании того, что борт был ввезен для коммерческого пользования. Налоговые органы ЕС внимательно следят за тем, используют ли бенефициарные собственники свои воздушные судна для частных целей в качестве клиентов чартерных компаний-операторов ЕС. В том случае если они [бенефициарные собственники] используют свое воздушное судно, то они рискуют тем, что с них будет удержан определенный процент ввозного НДС. Судебным прецедентом вышеизложенного послужила история гонщика Льюиса Хамильтона, который ввез Challenger 605, используя лизинговую структуру Острова Мэн, и далее, по крайней мере, одну треть всего летного времени он использовал этот борт для личных перелетов. Данная схема была признана неправомерной и ему может быть отказано, по крайней мере, в одной трети суммы освобождения от уплаты НДС.

Если раньше было принято считать, что когда воздушное судно ввозится в ЕС и используется в основном для коммерческих целей, бенефициарному собственнику разрешается периодически использовать это воздушное судно в своих частных целях, то теперь в этом никто уже не уверен. Юридически обоснованные структуры с собственностью, арендой и сдачей во фрахт (чартер), дающие основания требовать освобождение от уплаты ввозного НДС в ЕС, признаются как «неправомерные». Освобождение от уплаты ввозного НДС может быть отозвано, если обнаружится, что авиакомпания изначально не собиралась использовать воздушное судно в коммерческих целях, а вместо этого использовала его исключительно в частных целях физическим или юридическим лицом, и в таком случае решение об отказе в предоставлении освобождения от уплаты ввозного НДС для коммерческих целей может базироваться на несоблюдении условий, изложен-

ных в Пункте 15(6) Шестой Директивы. Более того, поскольку оценка фактов осуществляется различными национальными судами, под юрисдикцию которых подпадает рассмотрение определенных дел, то результаты вынесенных решений никогда не будут единообразными. По имеющимся данным, Еврокомиссар по экономике и финансам, налогам и таможене господин Пьер Московиси уже поднимал эти вопросы перед многонациональными корпорациями и сделал предписания странам-участницам ЕС касательно их регламента в отношении ввоза воздушных транспортных средств. Дальнейшее развитие событий в отношении этого вопроса ожидается в 2018 году.

В заключении следует сказать, что для российского лица или корпорации идея регистрации воздушного судна на территории США может быть весьма привлекательным решением в силу ряда коммерческих причин. В этом случае остается лишь разработать план по эксплуатации борта на территориях США, стран-участниц ЕС, прочих европейских стран, России, Азии и Среднего Востока, что позволило бы избежать риска, связанного с нарушением ограничительного срока в шесть месяцев в каждый двенадцатимесячный интервал времени, когда борт может находиться на территории ЕС, и соответственно избежать связанных с этим налоговых рисков.



Вертолет недели

Оператор: **Вертодром Горка**

Тип: **Bell Helicopter Bell 407**

Год выпуска: **2008 г.**

Место съемки: **июнь 2018 года, вертодром «Горка», Московская обл., Россия**



Фото: Дмитрий Петроченко