



На минувшей неделе флагман канадского авиапроизводителя Bombardier получил первую путевку в жизнь. Канадские авиационные власти выдали сертификат типа для Global 7500. Как сообщается в релизе производителя, сертификаты FAA и EASA будут получены «в самое ближайшее время». Кроме того, в Торонто Bombardier наращивает сборку серийных Global 7500, и сейчас на различных этапах сборки находятся 20 самолетов. Пожелаем удачи роскошному Global 7500.

И в продолжение этой новости – гонконгская компания HK Bellawings Jet Limited (специализируется на менеджменте бизнес-джетов) подтвердила заказ на четыре самолета Global 6500 и два Global 7500, а также разместила опцион на еще двенадцать машин семейства Global. Сделка по твердому заказу оценена в \$370 млн., а в случае переоформления опциона в твердый заказ стоимость всех самолетов увеличится до \$ 1,142 млрд.

Наши поздравления старинным друзьям и партнерам из Jet Aviation. На этой неделе группа объявила о завершении сделки по приобретению KLM Jet Center, поставщика комплексных услуг FBO и наземного обслуживания в аэропортах Амстердама и Роттердама. Благодаря присутствию в двух лучших аэропортах Европы, приобретение KLM Jet Center является важным шагом в укреплении позиций Jet Aviation в качестве ведущего поставщика услуг FBO в Европе. Приобретение KLM Jet Center расширяет глобальную сеть FBO Jet Aviation до 34 комплексов. В октябре этого года оба FBO KLM Jet Center будут брендированы в соответствии с фирменной символикой компании.



Первый сертификат для Global 7500

Канадские авиационные власти выдали новейшему флагману Bombardier сертификат типа

стр. 21



Сверхзвук на подходе

Демонстраторы пассажирского сверхзвукового самолета будут готовы в РФ через два-три года, а в серию самолет может пойти в 2030-2031 годах

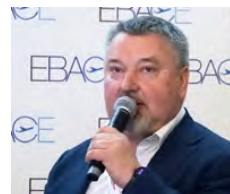
стр. 22



Проблемы деловой авиации в РФ неизменны

Генеральный директор АО «Авиакомпания «РусДжет» Ярослав Одинцев: «К сожалению, проблемы развития деловой авиации в России остаются неизменными на протяжении уже многих десятков лет»

стр. 23



Как устроена деловая авиация

Глава консалтинговой компании «Системы Бизнес Авиации», вице-президент ОНАДА Михаил Титов о том, как устроена деловая авиация в наши дни и чем можно наполнить салон личного самолета

стр. 25

Gulfstream
G650ER



Минтранс предложил оснастить самолеты российских авиакомпаний ГЛОНАСС

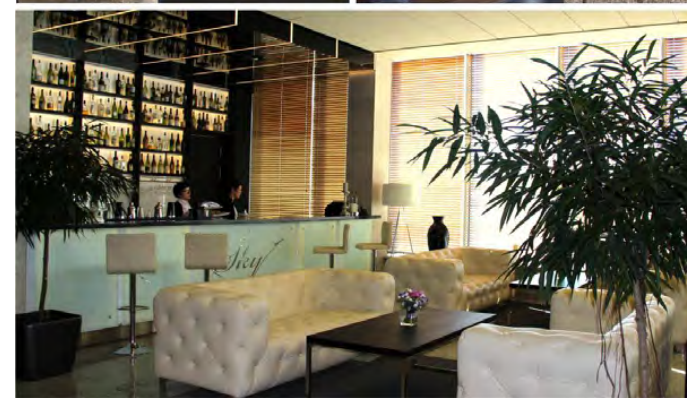
Минтранс РФ предлагает обязательное оснащение системой ГЛОНАСС самолетов российских авиакомпаний с 2024 года для самолетов отечественного производства, с 2026 года - зарубежного производства, следует из проекта приказа ведомства, опубликованного на федеральном портале проектов нормативных актов, сообщает РИА Новости.

«Воздушные суда отечественного производства с максимальной взлетной массой свыше 5700 килограммов с 1 января 2024 года оборудуются аппаратурой спутниковой навигации, способной принимать и обрабатывать сигналы глобальной навигационной

спутниковой системы ГЛОНАСС», - говорится в проекте приказа.

Также Минтранс предлагает оборудовать ГЛОНАСС самолеты зарубежного производства с максимальной взлетной массой свыше 5700 килограммов с 1 января 2026 года.

В августе президент России Владимир Путин поддержал предложение главы Роскосмоса Дмитрия Рогозина об обязательном оснащении самолетов системой ГЛОНАСС. В настоящий момент в законодательстве РФ отсутствуют требования об обязательном оборудовании воздушных судов системой ГЛОНАСС.



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

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

ЕВАА защищает уровень безопасности бизнес-авиации

Европейская ассоциация деловой авиации (ЕВАА) опровергает утверждение о том, что бизнес-авиация является слабым звеном в системе европейской авиационной безопасности и представляет собой угрозу для преступных намерений из-за исключения из новой европейской директивы о регистрации имени пассажира (PNR), которая вступила в силу в мае.



«Деловая авиация гордится своей надежностью и безопасностью, и мы рады работать с компетентными органами, чтобы поддерживать наши стандарты в максимально возможной степени, сохраняя при этом гибкость нашего бизнеса», - сказал изданию AIN новый генеральный секретарь ЕВАА Атар Хусейн Хан в ответ на сообщения, которые прошли этим летом о том, что исключение бизнес-авиации из новых правил сбора данных позволяет криминальным элементам летать без контроля.

Члены ЕВАА соблюдают законодательство и предоставляют данные PNR соответствующим органам по их просьбе, подчеркивает ассоциация. «В настоящее время мы видим, что национальные власти используют данные не лучшим образом, но мы ожидаем, что со временем это улучшится», - добавила ЕВАА.

Директива PNR ЕС требует, чтобы авиаперевозчики передавали данные пассажиров своих рейсов в ЕС и из ЕС в органы власти страны ЕС, из которых они вылетают или в которые прилетают. Государства-члены ЕС могут применять правила PNR также к рейсам внутри ЕС, а также могут освобождать от действия правила операторов деловых и частных самолетов.

Если страна-член ЕС решает освободить бизнес-авиацию от PNR, она может принять решение об исключении, применимом по всем направлениям или только в определенных аэропортах. Подробная информация по соображениям безопасности не раскрыта общественности, говорит ЕВАА, добавив, что бизнес-авиация по своей природе имеет тенденцию быть более безопасной, а полеты на небольших самолетах позволяют лучше знать своих пассажиров.

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 ялалелел глрслалн лерелн лнмалн Волваздел лс. лн лел десчлрнн слручур лБлмвалдел лс. Все прлва заллчлнн.

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

Bombardier построит новый техцентр в Майами

Компания Bombardier Business Aircraft продолжает расширять уровень поддержки клиентов, объявив новаторский проект нового сервисного центра стоимостью \$100 млн. и площадью 300 тысяч кв. футов в Miami-Opa Locka Executive Airport, который удвоит возможности компании во Флориде и расширит ее потенциал в США и Латинской Америке.

В 2020 году, когда центр откроется, здесь будет работать до 300 сотрудников, которые смогут выполнять плановое и внеплановое техобслуживание и ремонт, модификацию, установку новой авионики и оказывать AOG услуги для бизнес-джетов Bombardier

Learjet, Challenger и Global. Кроме того, объект будет иметь возможности по покраске.

Новый центр является частью более масштабных усилий Bombardier по наращиванию клиентской поддержки во всей сети центров обслуживания и мобильных групп реагирования по всему миру. Наряду с планами на будущее в Майами, Bombardier нанимает технический персонал во своей сети техподдержки. «Техники проходят учебные курсы по типам самолетов с сертификацией по обслуживанию механического оборудования и авионики, что обеспечит техобслуживание во всех девяти сервисных центрах Bombardier по всему миру», - говорит компания.



НАМ ДОВЕРЯЮТ



 **SkyClean**

ДЕТЕЙЛИНГ · КЛИНИНГ · КОНСАЛТИНГ

ЦАГИ продолжает совершенствовать перспективный административный самолет

Ученые Центрального аэрогидродинамического института имени профессора Н.Е. Жуковского разрабатывают проект перспективного административного дозвукового самолета с оригинальным названием «Головастик». Благодаря уникальной каплевидной форме фюзеляжа самолет получил увеличенные размеры и повышение комфорта салона, высота которого составляет более 1,9 м.

В настоящее время завершен цикл испытаний самолета с новой компоновкой крыла, при которой двигатели располагаются над его несущей плоскостью. Это позволяет уменьшить показатели по шуму на местности, увеличить полезный объем и комфорт внутри салона. Исследования в трансзвуковой аэродинамической трубе выявили, что на крейсерских режимах полета «Головастик» может достигать числа Маха, равного 0,8–0,82, при стреловидности крыла всего 10°.

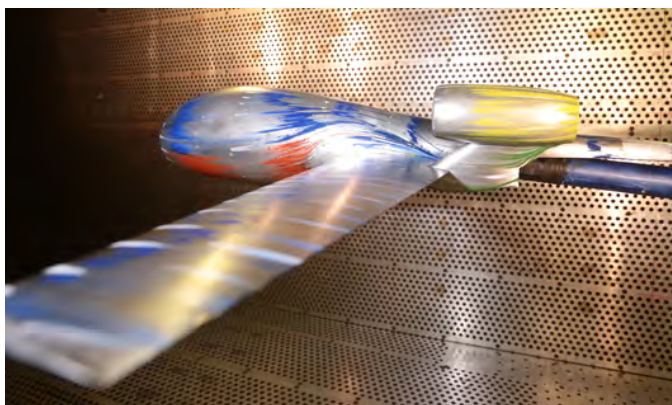
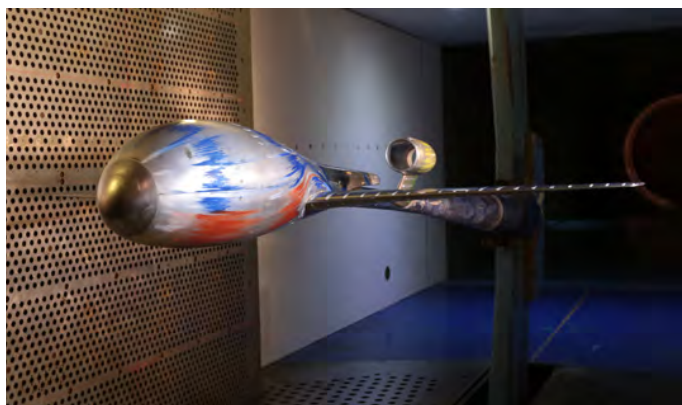
«Перенос двигателей на крыло не привел к ухудшению аэродинамических характеристик по сравнению с классическим положением их в хвостовой части фюзеляжа. Однако при испытании модели мы обнаружили интересные особенности физики обтекания.

Их анализ совместно с расчетами в дальнейшем даст возможность привести аэродинамические характеристики к максимальным показателям», – пояснил начальник отдела отделения аэродинамики самолетов и ракет ФГУП «ЦАГИ» Иван Чернышев.

Ранее в ходе эксперимента было подтверждено, что, благодаря сочетанию инновационной формы фюзеляжа и прямого крыла, самолет может развивать скорость до числа Маха, равного 0,77, при полетах на максимальную дальность и до 0,8 при максимальной крейсерской скорости.

В дальнейшем запланированы исследования самолета с V-образным вертикальным оперением и механизацией крыла. Это позволит снять остающиеся вопросы по конфигурации органов управления перед переходом к следующему качественному этапу реализации проекта.

Перспективный реактивный административный самолет с повышенным уровнем комфорта может преодолевать расстояние 4200 км с тремя пассажирами на борту и 3200 км – с шестью. Его максимальный вес составляет 6000 кг.



MEET THE WORLD'S
MOST-DELIVERED
BUSINESS JET

Rethink Convention.  **EMBRAER**
Executive Jets

EmbraerExecutiveJets.com

Bell начал сотрудничество с Garmin по VTOL

Bell Helicopter объявил о подписании соглашения о сотрудничестве с Garmin International, Inc. с целью разработки и интеграции компьютерной системы автономного управления для воздушного судна вертикального взлета и посадки (VTOL).

«Мы в Bell полагаем, что взаимопроникновение технологических достижений позволяет отрасли создавать решения, которые в нашей повседневной жизни делают безопасными, тихими, удобными и доступными городские воздушные перевозки. Это сотрудничество с Garmin приближает нас к достижению нашей цели. По-прежнему предстоит проделать работу по введению мобильности по запросу в вертикальном измерении, но мы считаем, что это будущее реально, возможно и очень близко к тому, чтобы стать реальностью», - Скотт Дреннан, вице-президент компании по инновациям.

У Garmin многолетний опыт разработки авионики и прочная история сотрудничества с Bell на рынке вертикально взлетающих воздушных судов. Инновационные системы Garmin обеспечивают повышенную безопасность и ситуационную осведомленность в любых погодных условиях.

В этом сотрудничестве Bell возглавит проектирование, разработку и производство систем VTOL. Garmin будет руководить проектированием, разработкой и производством оборудования и программного обеспечения для авионики, необходимой для управления, включая первичную полетную информацию, навигацию/связь, системы управления полетом и руководство по производству полетов.

Ранее было объявлено, что Safran предоставит для Bell VTOL гибридную силовую установку.





FBO RIGA
A part of Flight Consulting Group

**Признанный
уровень качества**



SAPPHIRE
PEGASUS
BUSINESS AVIATION AWARDS

Best FBO
in Europe



IS-BAH



Jet Aviation расширяет сеть FBO в Европе

Jet Aviation объявила о завершении сделки по приобретению KLM Jet Center, поставщика комплексных услуг FBO и наземного обслуживания в аэропортах Амстердама и Роттердама. Благодаря присутствию в двух лучших аэропортах Европы, приобретение KLM Jet Center является важным шагом в укреплении позиций Jet Aviation в качестве ведущего поставщика услуг FBO в Европе.

«Амстердам и Роттердам – очень привлекательные места для владельцев и операторов бизнес-джетов», – сказал Роб Смит, президент Jet Aviation. «Эти два FBO ежегодно обслуживают более 7500 рейсов и расширяют возможности клиентов Jet Aviation. Как и мы, KLM Jet Center известен своими возможностями, опытом, устойчивыми ценностями и приверженностью в обслуживании клиентов. Мы рады приветствовать всех 34-х сотрудников в семье Jet Aviation».

Эдвин Нимёллер, который уже более десяти лет является директором по FBO в KLM Jet Center, продолжит свою работу в качестве главы комплексов в Амстердаме и Роттердаме. KLM Jet Center начал обслуживать рейсы бизнес-авиации в 1986 году как часть KLM Northsea Helicopters. Компания предлагает услуги по наземному обслуживанию, обслуживанию клиентов и экипажей, по планированию рейсов и топливообеспечению клиентов бизнес-авиации и АОН в обоих местах. В последние годы амстердамский FBO признавался одним из десяти лучших FBO в Европе.

Приобретение KLM Jet Center расширяет глобальную сеть FBO Jet Aviation до 34 комплексов. В октябре этого года оба FBO KLM Jet Center будут брендированы в соответствие с фирменной символикой компании.



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



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

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

Satcom Direct представил решение для оптимизации OPS

В преддверии выставки NBAA, компания Satcom Direct (SD), провайдер решений в сфере деловой авиации, объявил о запуске SD Scheduler. Данный продукт оптимизирует рабочий процесс и упрощает коммуникацию между различными подразделениями оператора, начиная от планирования рейса и заканчивая отчетностью по его завершении. Разнообразие настроек SD Scheduler позволяет сконфигурировать его под индивидуальные задачи того или иного оператора.

С помощью платформы SD Pro, SD Scheduler обеспечивает интеграцию с системой управления техническим обслуживанием от CAMP Systems Inc.'s, включающей в себя информацию о наработке ВС и его компонентов. Дальнейшее развитие запланировано на 2019 год.

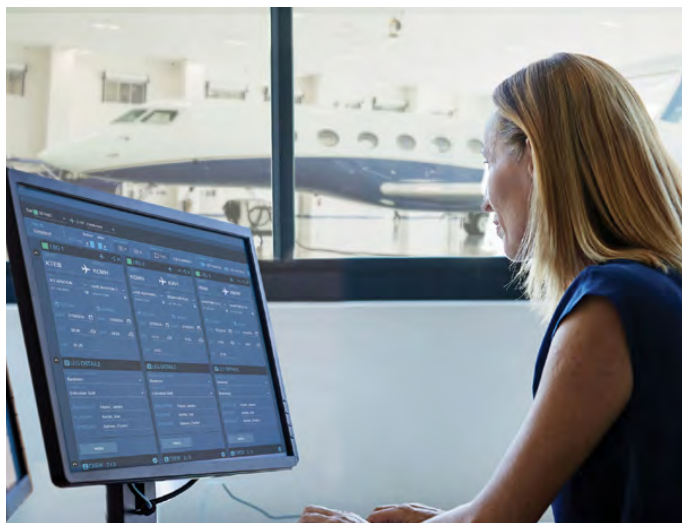
Кроме того, новое решение SD включает в себя сервис электронного бортового журнала FlightLogs, который автоматически собирает полетные данные

в удобном интерфейсе. Встроенные элементы позволяют улучшить бизнес процессы с точки зрения планирования бюджета и использования ресурсов.

Надежное и безопасное решение отвечает всем требованиям корпоративной цифровой безопасности 21 века, и команда разработчиков SD постоянно работает над улучшением элементов системы. В настоящий момент SD Scheduler активно используется у 10 операторов, выступивших бета тестерами, в том числе у собственного летного отдела SD, и теперь будет доступно всем клиентам компании.

«В SD Scheduler мы создали постоянно развивающуюся систему, которая позволяет адаптироваться к изменяющейся авиационной среде. За счет синхронизации различных элементов управления воздушным судном, данное решение позволяет наладить взаимодействие всех служб оператора, а также пассажиров и их корпоративного офиса, для обеспечения безопасной и эффективной операционной деятельности. Интеграция с различными партнерами дает клиентам возможность индивидуально настроить систему для собственных нужд. Наша цель – постоянно предлагать новые инструменты для обеспечения эффективного управления воздушным судном», - сказал Джим Дженсен (Jim Jensen), основатель и генеральный директор SD.

SD Scheduler является программным продуктом, интегрированным в SD Pro – цифровую платформу, объединяющую все элементы управления воздушным судном в едином интерфейсе. Отслеживание полета, данные об использовании связи, мониторинг цифровой безопасности, автоматизированный бортовой журнал – все эти элементы синхронизированы с SD Scheduler для предоставления детальной информации в реальном времени.



**ВОЗДУШНЫЕ
ВОРОТА МОСКВЫ**
VIP GATEWAY TO MOSCOW

Zunum выбрала Safran для гибридного самолета

Компания Zunum Aero выбрала новый турбинный двигатель от Safran Helicopter Engines для привода электрического генератора на своем гибридно-электрическом самолете, который, как ожидается, выйдет на рынок в начале 2020-х годов. Имеющий внутреннее обозначение ZA10, 12-местный гибридный самолет, способный летать на расстояние до 700 миль, будет получать мощность из двух источников: силовых батарей и турбовального двигателя Safran мощностью от 1700 до 2000 л.с.

Новая модель двигателя, Ardiden 3Z, будет приводить в действие электрический генератор, который будет выдавать 500 кВт электроэнергии для наполнения батарей на ключевых этапах полета и на больших расстояниях. Zunum говорит, что такие усовершенствования, как улучшенные материалы и интегрированное управление жизненным циклом, резко сократят эксплуатационные расходы двигателя за

счет продления срока службы критических компонентов.

Zunum ожидает, что новый самолет будет иметь стоимость перевозки одного пассажира на одну милю на уровне 8 центов или 250 долларов США в час, что на 60–80% ниже, чем традиционные самолеты аналогичного размера.

Соучредитель и главный технический директор Zunum Мэтт Кнапп охарактеризовали партнерство с Safran как естественный выбор, потому что компактная и легкая газовая турбина мощностью 500 кВт является ключевым элементом гибридно-электрической силовой установки. Ближайшие контрольные точки проекта включают наземные и летные испытания, запланированные на 2019 год, а затем поставку ZA10 в начале 2020-х годов.

Напомним, что американский оператор JetSuite станет стартовым клиентом для 12-местных гибридно-электрических самолетов Zunum Aero. Благодаря партнерству, JetSuite планирует получить в свой флот до 100 самолетов Zunum.



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



Президент Туркмении первым в СНГ пересядет на BBJ MAX7

Президент Туркмении Гурбангулы Бердымухамедов, находящийся с рабочим визитом в Нью-Йорке, обсудил с директором компании Boeing по международным продажам Брайном Лоппом вопросы сотрудничества, сообщает saan.asia.

Стороны обсудили вопросы расширения партнерства в области развития туркменской гражданской авиации. В частности, были затронуты вопросы закупки Туркменистаном современной авиационной техники Boeing. Бердымухамедов отметил, что Boeing является давним и надежным партнером Туркменистана. В свою очередь Лопп подтвердил желание компании укреплять и расширять деловые контакты с туркменскими партнерами.

14 сентября 2018 года Президент Туркменистана подписал Постановление, разрешив Службе

«Türkmenhowaýollary» заключить контракт с компанией Boeing на закупку трех самолетов Boeing 737 MAX 7, в том числе одного самолета, предназначенного для VIP рейсов. Как следует из текста документа, новая авиатехника закупается в целях модернизации воздушного парка, повышения качества и культуры обслуживания пассажиров, обеспечения безопасности полетов.

В настоящее время компания Boeing Business Jets (BBJ) (подразделение Boeing) в настоящее время имеет 20 твердых заказов на поставку самолетов BBJ MAX. Boeing запустил программу BBJ MAX в 2014 году. Производитель первым презентовал широкой публике BBJ MAX8. Этот самолет создан на основе новейшего 737 MAX. Новый лайнер стал первым самолетом семейства BBJ MAX, которое получит все преимущества новых, более эффективных двигате-

лей LEAP-1B производства CFM International и законцовок «двойное перо», разработанных компанией Boeing. Новые двигатели и законцовки сократили расход топлива на 13% и 1,5% соответственно. На практике такие характеристики позволяют достичь дальности полета в 6325 морских миль (11713 км), что более чем на 14% превышает показатели самых передовых современных моделей BBJ2.

Основой новой линейки стала модель, созданная на базе Boeing 737-800 (MAX8). В 2019 году на рынок выйдет Boeing 737-900 (MAX9), и только годом позже появится аналог 700-й модели, которая в настоящее время является наиболее популярной.

По данным Boeing, прямые эксплуатационные расходы на BBJ MAX8 составят \$3190, MAX9 – \$3380, а на «семерке» – на уровне \$3071 в час.



В России прописался первый AW189

АО НПК «ПАНХ» приступает к эксплуатации первого в РФ вертолета Leonardo AW189. Компания получила допуск к коммерческой эксплуатации и планирует задействовать воздушное судно для авиационных работ при строительстве Турецкого потока. AW189 зарегистрирован в России (RA-01693) и имеет, так называемую, офшорную конфигурацию для перевозки 19 пассажиров. «Воздушное судно, поступившее в компанию, включает в себя все оборудование, необходимое для выполнения полетов по обслуживанию морских судов и буровых платформ», - комментируют в компании.

Ранее, Leonardo объявила, что суперсредний вертолет AW189 будет эксплуатироваться авиакомпанией «Авиашельф» для выполнения транспортных операций в интересах нефтегазовой отрасли на острове

Сахалин. Вертолет будет поставлен вместе с пакетом поддержки и обучением персонала. Поставка ожидается в конце 2018 года.

На AW189, который относится к промежуточному классу с максимальной взлетной массой 8,3 тонны, установлены два двигателя General Electric CT7-2E1, мощностью 2000 лошадиных сил каждый, оснащенные системой FADEC и встроенными пылезащитными устройствами, которые к тому же имеют еще и вспомогательную силовую установку Microturbo. Однако, главными достоинствами новой машины, обеспечивающими ей низкий расход топлива, высокую крейсерскую скорость, а также большую дальность полета, являются новый аэродинамический дизайн фюзеляжа, конструкция несущей системы и инновационный дизайн лопастей

несущего винта. Именно эти конструкторские решения позволяют вертолету развивать крейсерскую скорость 269-287 км/ч.

Но, наверное, самый главный плюс AW189 – дальность полета. Ее достаточно, чтобы, скажем, долететь до буровой платформы, расположенной на расстоянии до 259 км от берега, с полной загрузкой и вернуться обратно (стандартная дальность полета - 904 км). Причем, все это можно будет сделать, перевозя до 2700 кг груза на внешней подвеске. Максимальная дальность полета (с дополнительными баками) составляет 1111 км.

Европейский сертификат типа AW189 получил в феврале 2014 года. Российский сертификат типа был получен в августе 2015 года.



BERMUDA
AIRCRAFT
REGISTRY

Searching for a Registry?

Our experienced team
are ready to assist you.

Tell me more



Вторичный рынок сжимается

Компания Mente Group, специализирующаяся на брокерских и консалтинговых услугах на вторичном рынке, в этом году заметно преуспевает в своем бизнесе продажи подержанных самолетов. Но президент и главный исполнительный директор Mente Group Брайан Проктор предупреждает, что несколько негативных факторов могут замедлить работу компании в следующем году.

По его оценкам, в этом году компания проведет 40 сделок с подержанными самолетами, что на 30% больше, чем в прошлом году. «Количество транзакций определенно увеличилось», - сказал Проктор, который также возглавляет недавно переименованную Международную ассоциацию авиационных дилеров, добавив, что это отраслевая тенденция. «Рынок хорош для всех».

Однако несмотря на то, что спрос пока остается сильным, он предвидит, начиная с этого квартала, охлаждение продаж на вторичном рынке, которое

продлится в следующем году по нескольким «структурным» причинам.

Во-первых, он отметил, что с надвигающимся сроком введения ADS-B в 2020 года, центры ТОиР будут завалены работой по модернизации. Это усугубит доступность для предварительной оценки выставленных на продажу самолетов, задерживая время для сделок. Вторая проблема – доступность. «Мы наблюдаем невероятное сокращение доступности самолетов свежих моделей. Так что будет все труднее и труднее найти хорошее предложение для покупки», - сказал Проктор, указывая на Gulfstream G280 в качестве примера. Недавно, по его словам, в мире было доступно всего два самолета.

Но в этой ситуации выиграют производители самолетов. Недавно у Mente было два случая, когда клиенты в конечном итоге выбрали новые самолеты, потому что они не могли найти подходящую модель на вторичном рынке.



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



Luxaviation подписывает соглашение с Flugauto

Luxaviation подписала меморандум о взаимопонимании с Flugauto в целях развития и продвижения услуг компании-разработчика VTOL по регулированию, безопасности и обучению. В компетенцию компании Flugauto входит разработка технологий, операций и инфраструктуры, связанных с разработанным ей летательным аппаратом и способностью доставлять товары. Стартап надеется, что партнерство с Luxaviation поможет развернуть платформу VTOL на европейском рынке.

На фоне продолжающихся дискуссий вокруг рынка VTOL, Luxaviation отмечает существующие препятствия в отрасли. «Бизнес VTOL, который меняет то, как мы воспринимаем логистику, мобильность в целом и, в частности, авиацию, технически совершенствуется в области изготовления оборудования и разработки приложений, но в отрасли VTOL

отсутствуют знания и опыт в отношении правил, подготовки пилотов и качества управления безопасностью», - сказал генеральный директор Luxaviation Патрик Хансен. «Luxaviation может закрыть эту нишу с помощью сертифицированных услуг, позволяя Flugauto и индустрии VTOL обеспечить бесшовное и современное предложение услуг».

По сообщению Luxaviation, выход компании на рынок VTOL является естественным продолжением текущего портфолио. «Мы очень рады внести вклад в инновационный рынок VTOL и помочь в развитии эволюции логистики, мобильности и авиации во всем мире», - сказал Кристоф Лапьер, главный коммерческий директор Luxaviation. «Выход на рынок VTOL и развитие его в качестве дополнительной бизнес-линии после частных самолетов и вертолетов – это логическое следствие».



авиа
бизнес
групп

www.aviagroup.ru
ops@aviagroup.ru

+7 495 789 38 06

125445 Москва
Ленинградское шоссе
дом 65, строение 3

Bestfly осваивает вертолетный сегмент

Ангольский бизнес-оператор Bestfly и французский вертолетный оператор Heli-Union создали совместное предприятие для удовлетворения потребностей нефтяных компаний в вертолетных перелетах внутри страны. Как комментируют партнеры, в ближайшее время в Луанду придут несколько вертолетов Leonardo AW139 в офшорной конфигурации для постоянного базирования. Ангола является вторым по величине производителем нефти в Африке, вслед за Нигерией.

Компания Bestfly (Bestfly of Angola) начала свою работу в январе 2010 года. Первоначально Bestfly занималась оказанием услуг в сфере бизнес-авиации, включая обслуживание пассажиров и наземное обслуживание в столичном аэропорту Луанды. Но

бурный рост (конечно же, по африканским меркам) деловых перевозок на африканском континенте, спрос на добычу полезных ископаемых (прежде всего на алмазы) и, как ни странно, туризм, заставили владельцев компании существенно расширить перечень предоставляемых услуг. Так Bestfly стала авиакомпанией, правда работающая под свидетельствами эксплуатанта партнеров. В конце 2011 года Bestfly приобретает на вторичном рынке свой первый бизнес-джет Challenger 605, а в середине марта 2012 года новый перевозчик заключил договор с австрийской компанией PRIMUS на управление первым воздушным судном. Сейчас парк управляемый парк Bestfly состоит из почти двадцати самолетов, включая Gulfstream G650/G550/G450/III, Falcon 900, Challenger 605, трех Learjet 45, Dornier 328, четырех Beechcraft King Airs и одного Twin Otter.



AIRCRAFT CHARTER COMPANY

JETVIP

Летаем выше других!



СЕРВИС ПО ВСЕМУ МИРУ: 24/7

- Аренда бизнес джета
- Вертолетный трансфер
- Аренда яхт
- Медицинская авиация
- Групповые перелёты

ОСТАВИТЬ ЗАЯВКУ

Бизнес-зал аэропорта Толмачево изменил внешний вид

В целях повышения качества обслуживания пассажиров аэропорт Толмачево переоборудовал бизнес-зал и расширил перечень его услуг. Теперь пассажиров встречает обновленный интерьер и новая комфортная мягкая мебель. Зал разделен на зоны, максимально удобные для пассажиров, в том числе путешествующих с детьми.

В перечне услуг появилось бесплатное фуршетное обслуживание с завтраком (с 04:00 до 12:00) и обеденным меню (с 12:00 до 04:00). Воспользоваться новой услугой могут пассажиры держатели карт Priority pass, Dinners club international, Dragon pass, Lounge key holders, а также пассажиры, обслуживаемые в бизнес-зале по наличному и безналичному расчету.

Стоимость пребывания в бизнес-зале одного взрослого пассажира составляет 1 800 рублей, детей от 2 до 12 лет - 900 рублей. Обслуживание детей до 2 лет осуществляется бесплатно.

Кроме того, всем посетителям бизнес-зала доступны услуги бара с широким выбором напитков, холодных и горячих закусок, предоставляемые за дополнительную плату.

Бизнес-зал расположен на втором этаже в стерильной зоне сектора А (внутренние авиалинии) аэровокзального комплекса. В бизнес-зале пассажиры могут комфортно провести время в ожидании вылета рейса.



Gulfstream выкупил производство гондол для G500/600

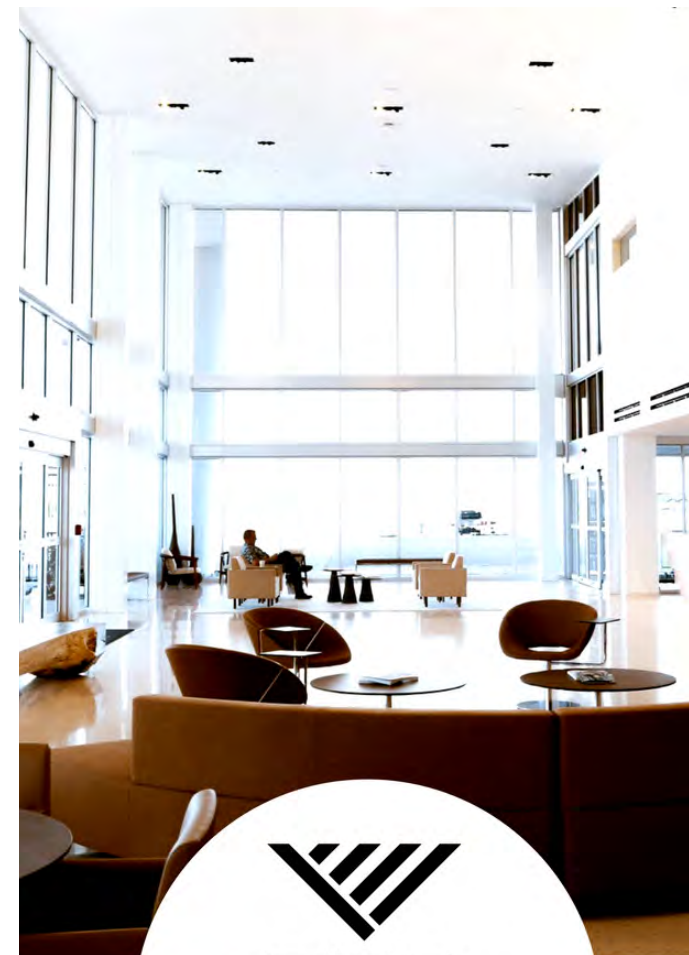
Gulfstream Aerospace завершила сделку по приобретению у компании Nordam производственной линии гондол для G500 и G600, обеспечив стабильное производство узлов для своих новых самолетов и дав Nordam возможность выхода из процесса защиты от банкротства по Главе 11.

Компании, которые объявили о завершении сделки 1 октября, пришли к соглашению о продаже месяц назад – после того, как Nordam приостановила производство гондолы в начале июля, сославшись на «тупик» с Pratt & Whitney Canada. Двигателестроитель выпускает силовые установки PW800 для G500 и G600, и был подрядчиком по производству гондол. Позже в июле Nordam подал заявку на защиту от банкротства по Главе 11, а P&WC согласилась передать соглашение о покупке в Gulfstream.

Производство гондол возобновлено в начале сентября в рамках компетенции Gulfstream через временное соглашение, одобренное судом по делам о банкротствах США округа Делавэр. Суд принял окончательное разрешение о продаже 26 сентября.

При том, что условия приобретения не были раскрыты, судебные документы показывают, что в соответствии с соглашением Gulfstream будет иметь «полный управленческий контроль над программой», но возьмет на себя \$18 млн. обязательств перед сторонними поставщиками и контрагентами по контракту.

Рестарт производства гондол особенно важен для Gulfstream, который на прошлой неделе начал поставки своего ультрадальнего G500 и завершает сертификацию G600.



FBO
EXPERIENCE

FBOEXPERIENCE.COM
TOP SELECTED FBOS

Dubai Air Wing получил G650ER

Dubai Air Wing, специализирующаяся на перевозке членов правительства Дубай (в парке компании также эксплуатируются четыре Boeing 747-400, четыре BBJ и два British Aerospace Avro RJ85), получила первый бизнес-джет Gulfstream G650ER. Самолет прибыл из Саванны в Дубай и станет вторым бизнес-джетом G650, зарегистрированным в ОАЭ (первый A6-MAF).

Gulfstream анонсировал модификацию «ER» ультрадальнего флагмана в мае 2014 года на выставке EBACE. Обновленный самолет имеет дальность полета 7500 морских миль/13890 километров на скорости 0,85М и 6400 миль/11853 км на 0,90М. По сравнению с оригинальной модификацией, которая была введена в эксплуатацию в конце 2012 года, увеличение дальности составило 500 миль/926 км. G650ER практически идентичен G650, за исключением увеличенного на 4000 фунтов (1814 кг) запаса топлива и, соответственно, большего максимального стояночного и взлетного веса. При этом вес пустого самолета остался неизменным, тем самым сохранив 1400 фунтов полезной нагрузки при полной заправке топливом. Взлетная дистанция G650ER (стандартные условия на уровне моря) увеличилась до 6299 футов (1920 м) с 5858 футов (1785 м) у G650. Емкость топливного бака в крыльях увеличивается благодаря модернизации топливной системы. Также внесены изменения в программное обеспечение системы дозирования топлива и системы управления полетом.

В сентябре текущего года Gulfstream Aerospace отправил в первый испытательный полет 350-й бизнес-джет G650 (бортовой номер N350GD, заводской 6350). Юбилейная машина также будет поставлена заказчику в версии ER.

HeliGroup получила первый АСН135 Helionix

Airbus Corporate Helicopters передала в яхт-клубе Монако британскому оператору HeliGroup первый в истории АСН135 Helionix. В мероприятии, которое прошло после показа АСН135 на выставке Monaco Yacht Show, приняли участие представители мировой авиационной и яхтенной отрасли и другие почетные гости. Вертолет будет использоваться для VIP рейсов.

АСН135 в комплектации Line имеет 5-местный салон. HeliGroup становится первой компанией в мире, которая начала эксплуатировать АСН135 Helionix в частной и деловой авиации.

Усовершенствованный АСН135 Helionix сочетает

комфорт и универсальность с повышенной ситуационной осведомленностью для пилотов, упрощенной системой управления полетом и более высокими показателями безопасности. К числу преимуществ, отмеченных пилотами, относится кнопка «pause» при автоматической стабилизации вертолета в режиме висения – незаменимая функция при полете в сложных условиях и при низкой видимости. При нажатии кнопки «go-around» вертолет будет в автоматическом режиме уходить на дополнительный круг для поиска наилучшей траектории для захода на посадку. Другой особенностью модели является автоматизированное управление двигателем, которое обеспечит плавный и безопасный полет даже при полете с одним работающим двигателем (OEI).



АН будет печатать детали для А350

Компания Airbus Helicopters начала производство деталей для дверей А350 используя технологию 3D-печати, что позволяет значительно уменьшить вес готового изделия, а также сэкономить ресурсы и время. В настоящее время завод Airbus Helicopters в Донауверте производит двери для всех самолетов Airbus, являясь одним из поставщиков компании.

При изготовлении вала блокировки двери методом 3D-печати используется принтер EOS M 400-4. Сначала на компьютере создается 3D макет детали, далее все данные обрабатываются системой принтера и начинается послойное формирование детали из титанового порошка путем его плавления и дальнейшего спекания под действием высокоточного светового лазера, оптическая система которого в точности прочерчивает очертания модели в данном сечении. Так, слой за слоем происходит наращивание детали до тех пор, пока она не будет создана полностью. Использование данного метода позволяет производить более легкие детали, сократить время производства, уменьшить количество промышленных отходов, а также делать более сложные детали.

Так, например, напечатанный на принтере вал блокировки двери на 45% легче и на 25% дешевле такое же детали, произведенной традиционным способом. Учитывая, что на каждом А350 установлено порядка 16 таких деталей, использование метода 3D-печати при производстве позволит сэкономить около четырех килограмм веса на каждый самолет. С выходом производства на полную мощность Airbus Helicopters планирует производить около 2200 подобных компонентов в год. Серийное производство планируется начать в 2019 году после завершения процесса сертификации. Ожидается, что первый вал блокировки двери, напечатанный на 3D-принтере, поднимается в воздух на А350 уже в 2020 году.

Очередная тяжелая проверка

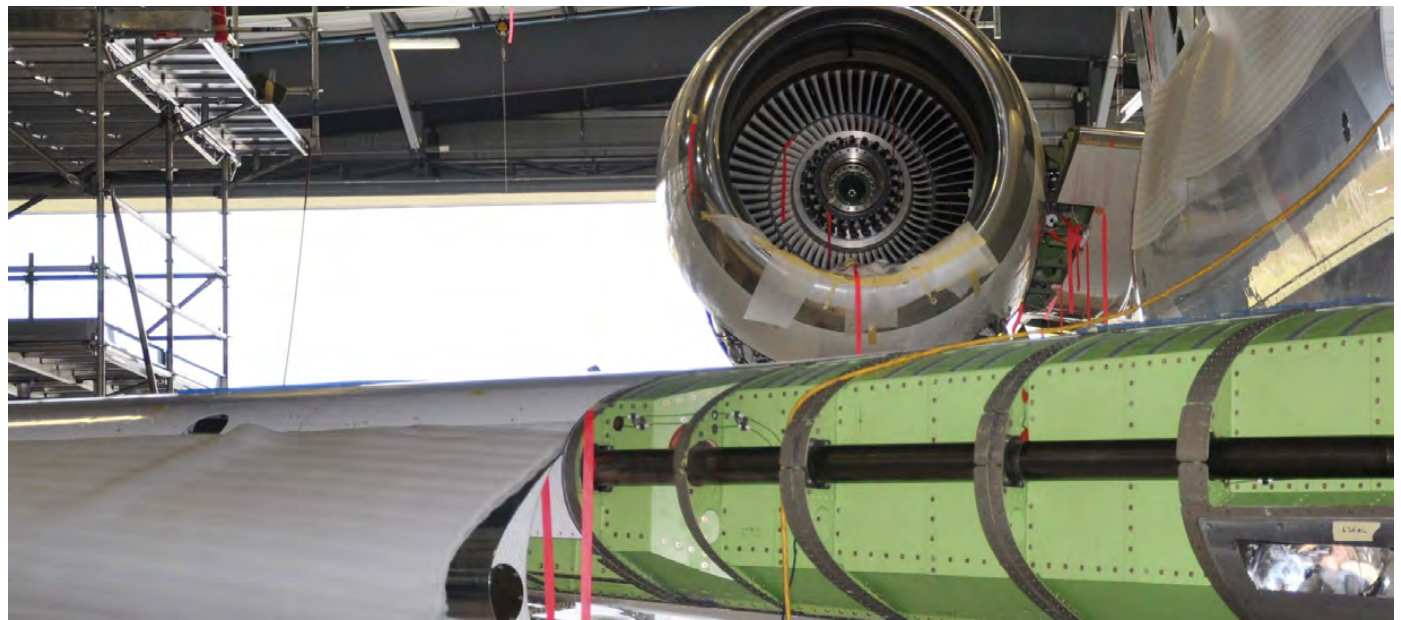
Канадская компания Flying Colours завершила свою третью 120-месячную тяжелую проверку на самолетах Bombardier Global.

Десятилетняя инспекция Global Express потребовала, чтобы с самолета были сняты многие узлы и элементы для полной проверки силового каркаса. Интерьер был также демонтирован, чтобы провести оценку его состояния и выполнить необходимый ремонт. Самолет был передан клиенту в конце июля и стал последним трех 8С-чек, завершаемых компанией за последние двенадцать месяцев.

Flying Colors уже выполнила серию проверок на самолетах Global и ожидает продолжение таких работ в 2019 году. «Мы знаем, что в следующем году должно быть проведено значительное количество С-чек на самолетах Global, поэтому создали команду со

специальной подготовкой и приобрели дополнительное оборудование. Как авторизованный сервисный центр Bombardier мы имеем хорошие возможности для поддержки предстоящих обязательных проверок», - сказал Эрик Гиллеспи, исполнительный вице-президент Flying Colors.

В настоящее время компания также завершает тяжелые проверки на самолетах Bombardier Challenger, Learjet и Dassault Falcon как в Питерборо, Канада, так и в Сент-Луисе, США. «Оба объекта регулярно проводят от легкого до тяжелого технического обслуживания на различных самолетах. Также параллельно мы выполняем обновления интерьеров и модификацию компонентов, что минимизирует время простоя самолета, помогая владельцам экономить время и деньги», - добавляет Гиллеспи.



Крупный клиент для Bombardier

Гонконгская компания HK Bellawings Jet Limited подтвердила заказ на четыре самолета Global 6500 и два Global 7500, а также разместила опцион на еще двенадцать машин семейства Global. Сделка по твердому заказу оценена в \$370 млн., а в случае переоформления опциона в твердый заказ стоимость всех заказанных самолетов увеличится до \$ 1,142 млрд.

Напомним, что в мае текущего года Bombardier Business Aircraft представила две новые модификации в своем семействе бизнес-джетов Global – 5500 и 6500, которые получают дальность полета 5700 и 6600 морских миль, соответственно, и максимальную скорость 0,9 Маха. Также на фоне увеличенной дальности новейшего бизнес-джета Global 7000 компания переименовала его в 7500. В апреле производитель сообщил, что самолет получит дальность полета на 300 миль больше расчетной и теперь он сможет пролететь без посадки 7700 миль. Таким образом, компания упорядочила продуктовый ряд в семействе Global.

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.

Новые бизнес-джеты Global 5500 и Global 6500 также смогут добавить до 1300 морских миль при работе в условиях высокой температуры и высокогорья, благодаря увеличению тяги и повышению топливной эффективности.

Китайская эра Airbus Helicopters

Airbus Helicopters осуществил поставку первого вертолета H135 в рамках рамочного соглашения, подписанного в июне 2016 года. Вертолет в конфигурации HEMS передан медицинскому центру в провинции Циндао. Впервые китайские заказчики получили машину с комплектом авионики Helionix последнего поколения.

Напомним, что в июне 2016 года Airbus Helicopters и китайский консорциум China Aviation Supplies Holding Company (CAS), куда также входят Qingdao United General Aviation Industrial Development Company (Qingdao United) и CITIC Offshore Helicopter Co. Ltd (COHC) в присутствии канцлера Германии Ангелы Меркель и китайского премьера Ли Кэцяна подписали крупнейший контракт на поставку 100 вертолетов H135 китайской стороне. Сделка оценена

в \$700 млн., а поставки продлятся в течение 10 лет. Речь идет о вертолетах, собранных в Поднебесной – в новом вертолетном центре Sino-German Escorpark (Циндао). Однако первые машины будут поставлены китайским заказчикам непосредственно с завода в Донауверте. Речь идет о пяти машинах, остальные вертолеты будут собираться в Китае.

Согласно сообщению Airbus Helicopters, в Sino-German Escorpark будет создан центр окончательной сборки вертолетов, офис продаж, большой сервисный центр и центр подготовки авиационных специалистов. Сейчас доля рынка Airbus Helicopters в Китае составляет порядка 40%. Ожидается, что первый H135 «Made in China» сойдет с конвейера в начале 2019 года.



На Jet Friends Club Awards названы лидеры индустрии деловой авиации

Премия «Брокер года 2018» - пятая, юбилейная премия бизнес-авиации по версии независимого сообщества профессионалов отрасли Jet Friends Club – собралась 13 сентября в мужском клубе «Angels» на второй день проведения крупнейшей российской выставки RUBAE-2018 всех специалистов индустрии деловой авиации.

Основную визуальную направленность Пятой ежегодной премии Jet Friends Club создали знаменитые образы красивых нарисованных девушек на фюзеляжах самолетов в стиле PIN UP, который был объявлен официальным дресс-кодом для главной ночи бизнес-авиации! AIR KISS PARTY с головокружительным шоу воздушных гимнасток стало воплощением традиций и драйва самой стильной эпохи в истории авиации. Гостей ожидала квинтэссенция музыки, образов, моды, с которой ассоциируется бурное развитие авиации 40-50х годов прошлого века.

За штурвалом проведения церемонии награждения встали одни из самых опытных профессионалов мира деловой авиации – Павел Захаров (Jet24) и



Александр Конинский (GetJet). Руководимые ими компании – Jet24 и GetJet – выступили официальными партнерами Премии, как ценной практики, задающей новые стандарты личностного и корпоративного роста в отрасли. Оба ведущих подчеркнули значимость первого юбилея первой премии бизнес-авиации для развития индустрии в целом!

Специальным призом за вклад в развитие индустрии бизнес-авиации в России был награжден Thomas Flohr (VistaJet), открывший для многих нынешних ведущих специалистов различных компаний мир деловой авиации. Признание как лучший Медиа-ресурс получил журнал FORBES, остро и ярко писавший в течение всего года о событиях и темах бизнес-авиации.

В рамках свободного голосования представителей индустрии, проходившего на сайте JetFriendsClub.ru, определились победители ежегодных номинаций «Оператор года» и «Самолет года». Ими соответственно стали компания Air Hamburg и LEGACY 600/650. В корпоративной номинации «Брокерская компания года» выиграл Corporate Jet Management.

Победительницей в номинации «Стюардесса года» стала Анастасия Кожевникова, которая получила свою корону – богато инкрустированную пилотку бортпроводницы бизнес-джета – по результатам online-конкурса. И наконец в финале Премии в самой главной номинации «Брокер года» был назван действительно лучший профессионал отрасли: это звание совершенно справедливо, по единодушному мнению всех собравшихся, удостоился Григорий Иоффе (Peremena-Avia). Каждый из победителей в личных номинациях получили призы от крупнейшей марины Средиземноморья Yalikavak Marina в Бодруме и билеты на иммерсивное шоу «Вернувшиеся».

Венцом вечера стал сладкий сюрприз – украшенный бизнес-дгетами роскошный торт в виде Земного шара от кондитерской «Андерсон». Традиционными партнерами Jet Friends Club Awards также выступили виноторговая компания MILLENNIUM и инновационный центр красоты DAVIANI. На всю ночь Jet Friends Club Awards профессиональный мир деловой авиации погрузился в атмосферу безудержного веселья под зажигательные ритмы свинга и рокабилли 40-50х годов!

Премия уже в пятый раз подтвердила свою ценность среди профессионалов, стремящихся получить объективное признание. Jet Friends Club, как независимое сообщество, позволяет в легком и необременительном формате по праву назвать лучших специалистов индустрии.

[Полный фотоотчет с мероприятия](#)



Первый сертификат для Bombardier Global 7500

Канадские авиационные регуляторы выдали Bombardier сертификат типа для Global 7500. Как сообщается в релизе производителя, сертификаты FAA и EASA будут получены «в самое ближайшее время».

«Сертификация нашего новейшего бизнес-джета Global 7500 является решающим моментом для Bombardier, для наших сотрудников и для отрасли, поскольку мы приближаемся к вводу в эксплуатацию», - сказал Дэвид Колил, президент Bombardier Business Aircraft. «Благодаря тщательности и инновациям нашей программы проектирования и испытаний, самолет Global 7500 преуспел в повышении всех стандартов, с помощью которых оценивается деловой самолет – комфорт, роскошь, производительность и плавность полета. При вводе в эксплуатацию этот самолет будет соответствовать последним и самым строгим требованиям сертификации и будет способствовать переосмыслению международных деловых рейсов. Мы не могли еще более гордиться этим достижением».

С начала летно-испытательной программы в июле 2016 года опытные самолеты налетали 2700 часов.

По словам президента и главного исполнительного директора Bombardier Inc. Алена Бальмара, на сегодняшний день летные испытания новейшего Global 7500 завершены. Пока пока неясно, сколько Global 7500 будет выпущено в этом году. Ален Бальмара оценивает, что в 2019 году клиентам будет передано от 15 до 20 самолетов.

В Торонто Bombardier наращивает сборку серийных Global 7500, и сейчас на различных этапах сборки находятся 20 самолетов. В июне первый серийный

бизнес-джет прибыл на завод компании в Монреале для комплектации салона.

В рамках расширения производства Bombardier работает со своей цепочкой поставщиков, «чтобы каждый партнер получил поддержку для успеха программы». В частности, Бальмара сказал: «Мы проводим постоянные коммерческие переговоры с поставщиком

крыла, компанией Triumph. В рамках этих обсуждений мы стремимся поддерживать потребности Triumph, чем поддерживаем долгосрочный успех Global 7500», - говорит Бальмара. В мае 2017 года Bombardier и Triumph достигли урегулирования по судебным искам, поданным последним, из-за задержек и увеличения расходов, связанных с производством, крыла для Global 7500.



Сверхзвук на подходе

Центральный аэрогидродинамический институт имени профессора Н. Е. Жуковского (ЦАГИ) подготавливает через два-три года для испытаний демонстраторы пассажирского сверхзвукового самолета. Об этом сообщил генеральный директор ЦАГИ Кирилл Сыпало.

«Эти работы ЦАГИ ведутся совместно в рамках

проекта RUMBLE с европейским сообществом. Но также отдельно с КБ «Туполева» и Московским авиационным институтом выстраивается концепция целой линейки самолетов, начиная от сверхзвукового делового пассажирского самолета, обеспечивающего перевозки внутри страны и за рубежом, до лайнера большей вместимости. Такие разработки идут», - сказал он в интервью, ставшем частью сюжета телестудии Роскосмоса.

«По нашим ощущениям, два-три года нам понадобятся на создание демонстраторов, которые позволят ответить на ключевые вопросы в части энергетики и акустических воздействий и утвердить эти нормы впоследствии», - уточнил Сыпало.

Одна из основных проблем, указал он, - это акустическое воздействие и звуковой удар как в аэропортовой зоне, так и на маршруте пролета сверхзвукового

самолета. «В настоящее время в ЦАГИ, кажется, удалось найти компромисс между энергетической эффективностью сверхзвукового самолета, определяемого, прежде всего, сочетанием аэродинамики и расположением двигателей и их конфигурацией, и акустическим эффектом, который оказывает данное воздушное судно», - рассказал Сыпало.

Сыпало отметил, что серийный пассажирский сверхзвуковой самолет может быть уже готов в 2030-2031 годах.

«Еще лет 10 - 15 «с момента создания демонстраторов в 2020-2021 годах пройдет» до создания серийной машины, позволяющей осуществлять перевозки как минимум по России», - сказал он.

Сыпало также рассказал, что работы по сверхзвуковой тематике идут как в рамках международных консорциумов, так и в рамках отечественных разработок по контрактам с Минпромторгом РФ. «Основная задача, которая стоит перед сверхзвуковой авиацией сегодня, - это сделать самолет (...) дешевым и (...) безопасным», - рассказал он.

Объединенная авиастроительная корпорация (ОАК, руководит разработкой и созданием всех гражданских и военных самолетов РФ) ведет разработку сверхзвукового пассажирского самолета, в котором могут быть использованы наработки Ту-160. Кроме того, ранее заместитель гендиректора «Туполева» по проектированию, НИР и ОКР Валерий Солозобов сообщил ТАСС, что авиастроитель работает над созданием сверхзвукового бизнес-джета на 25 пассажиров.

Источник: ТАСС



Проблемы развития деловой авиации в России остаются неизменными

В середине сентября в рамках деловой программы RUBAE 2018 с презентацией «Опыт эксплуатации Sukhoi Business Jet в Авиакомпании «РусДжет» выступил Генеральный директор АО «Авиакомпания «РусДжет» Ярослав Одинцев. *VizavNews* подробно рассказал об этом мероприятии. В перерыве мы пообщались с Ярославом Алексеевичем с целью получить лишь два, но честных ответа на наши вопросы. И вот, что у нас получилось.

Ярослав Алексеевич, на ваш взгляд, какие проблемы развития деловой авиации в России действительно сегодня наиболее актуальны?

К сожалению, проблемы развития деловой авиации в России остаются неизменными на протяжении уже многих десятков лет. Основными из них являются:

- необоснованно высокие требования по авиационной и транспортной безопасности местных авиационных властей к местным FBO (операторам аэропортов, предоставляющих услуги наземного обслуживания воздушных судов и пассажиров), такие же жесткие и бескомпромиссные, как и применяемые к аэропортам, обслуживающим регулярные авиакомпании, без учета колоссальной разности пропускной способности пассажирских терминалов и общего количества пассажиропотока;
- практически полное отсутствие российских инструментов для приобретения российскими заказчиками бизнес-джетов иностранного производства, либо необоснованно высокие ставки по кредитованию в случае, когда удастся согласовать предоставление данной услуги отдельной финансовой структурой (Банком);
- также необоснованно высокими являются и действующие ставки в случае приобретения ВС российской авиакомпанией в операционный либо финансовый лизинг;
- категорические ограничения в реализации компетенции высококвалифицированного инженерно-технического персонала, осуществляющие услуги по проведению ремонтных работ и обслуживанию ВС деловой авиации иностранного производства, в виде чрезвычайно высоких таможенных платежей и НДС, применяемые к ввозимым в РФ компонентам и запчастям иностранного производства;
- «утечка» денежных средств из бюджета и радикальные ограничения в развитии российских авиакомпаний деловой авиации по причине нежелания владельцев ВС ввозить их в РФ под управление российской авиакомпанией, обоснованное таможенными платежами и НДС, применяемых в данном случае;



- слабый интерес со стороны российских потенциальных и нынешних владельцев бизнес-джетов к российскому продукту – Sukhoi Business Jet, который связан с отсутствием положительного образа и привлекательного имиджа на рынке деловой авиации, несмотря на то, что на данный момент это единственная альтернатива бизнес-джету иностранного производства, способного удовлетворить как корпоративные, так и личные потребности в перелетах российских клиентов, а также способствовать развитию деятельности российских и авиакомпаний, и компаний, предоставляющих услуги по ТОиР данных ВС;
- и самый большой вопрос – это осуществление внутрироссийских перевозок, так называемый «каботаж», четкого определения которому до сих пор нет в нормативно-законодательной базе, а значит каждый отдельный сотрудник таможенной службы может идентифицировать любую внутреннюю перевозку на ВС с иностранной регистрацией как нелегальную с последующими не только финансовыми, но и уголовными санкциями по отношению ко всем участниками данного процесса.

Какие меры и шаги, по вашему мнению, могут способствовать более динамичному развитию деловой авиации в России?

Отвечая на данный вопрос, нельзя не отметить тот момент, что, несмотря на отсутствие готовых результатов по развитию деловой авиации в России, шаги в данном направлении активно предпринимаются. И что не может не радовать – всеми участниками данного процесса. Правительство уже подготовило проект Федерального закона о внесении изменений

в действующие Таможенный и Налоговый Кодексы РФ, предусматривающий:

- освобождение от обложения НДС ввозимых авиационных двигателей, запчастей и комплектующих изделий, используемых для строительства и/или модернизации на территории РФ гражданских ВС;
- обложение НДС по ставке в размере 0% операций по реализации гражданских ВС, подлежащих регистрации в госреестре гражданских ВС РФ;
- обложение НДС по ставке в размере 0% операций по реализации работ (услуг) по строительству указанных ВС;
- обложение НДС по ставке в размере 0% операций по реализации услуг по передаче гражданских ВС, зарегистрированных в государственном реестре гражданских ВС РФ, по договорам аренды/лизинга;
- обложение НДС по ставке в размере 0% операций по реализации авиационных двигателей, запчастей и комплектующих изделий, используемых для производства и/или модернизации в РФ гражданских ВС.

Российский производитель АО «ГСС» при поддержке Правительства также предпринимает активные шаги по продвижению Sukhoi Business Jet на рынок деловой авиации. И для российских клиентов в ближайшем будущем он будет, безусловно, интересен и актуален.

Ярослав Алексеевич, что представила ваша компания на RUBAE-2018 и каковы ваши ожидания от этой выставки?

Наша компания – это российская авиакомпания бизнес-авиации, и на выставке мы представляем весь комплекс услуг, востребованных в данной отрасли. Это и менеджмент ВС, и организация чартерных рейсов, и организация наземного обслуживания, и консалтинговые услуги по любым вопросам, касающимся деловой авиации. Из последних достижений компании – подписание Соглашения с АО «ГСС» на оказание услуг по продаже самолетов российского производства Sukhoi Super Jet в любой компоновке по желанию Заказчика для корпоративных и личных перелетов. Имея достаточный опыт эксплуатации данного типа ВС в собственном парке авиакомпании, можем смело заявить о своей готовности не только в части оказания помощи по приобретению данного самолета, интерьерным решениям и доп. оборудованию (доп. бак, трап), но и его обслуживанию. Для этого у нас есть все: подготовленный летный и инженерно-технический персонал, соответствующая материально-техническая база, концепция индивидуального подхода к каждому отдельному клиенту, основанная на принципе максимального удовлетворения персональных нужд и потребностей. Более того, предполагая, как уже говорилось выше, развитие интереса к российскому бизнес-джету, основанную в том числе и на оптимизации расходов по его содержанию и соблюдению норм действующего законодательства в части осуществления внутренних перевозок, в том числе и в Крым (одно из самых популярных направлений), подписываем соглашение с компанией ГТЛК о поставке в операционный лизинг двух ВС в корпоративной компоновке (19 мест). Уверены, что они будут пользоваться спросом! У российской деловой авиации, российских авиакомпаний и российских бизнес-джетов, безусловно, есть будущее!

Как устроена деловая авиация

Глава консалтинговой компании «Системы Бизнес Авиации», вице-президент Объединенной национальной ассоциации деловой авиации (ОНАДА) Михаил Титов — о том, как устроена деловая авиация в наши дни и чем можно наполнить салон личного самолета.

С того момента, как в 90-е годы в Шереметьево приземлился первый бизнес-джет, изменились и сами самолеты, и запросы их владельцев. Теперь мало кого удивляет спа-салон на борту личного

лайнера, не говоря уже о душе и спальне. То, что когда-то казалось невозможным, теперь становится не просто прихотью, а острой необходимостью: часто владельцы таких транспортных средств проводят в небе больше времени, чем на земле.

«РБК Стиль» встретился с Михаилом Титовым во Внуково-3, где прошла международная выставка деловой авиации RUBAE-2018. Кажется, этому человеку, как никому другому, известно все, что

касается современных джетов и тонкостей ведения авиабизнеса. Сейчас Титов — генеральный директор консалтинговой компании «Системы Бизнес Авиации», вице-президент Объединенной национальной ассоциации деловой авиации (ОНАДА), а в недалеком прошлом — глава и один из создателей самой большой российской компании бизнес-авиации «Рус-Джет» и один из руководителей «РусАэро».

История. С чего все начиналось

Бизнес-авиация, как и практически любой бизнес в России, рождалась в муках в 90-е годы. Это был очень тяжелый и сложный процесс. Однажды в Москве неожиданно приземлился первый частный самолет, и если во всем мире давно было известно, как с этим работать, то у нас никто даже не представлял, что с ним делать. Тогда нам пришлось узнать, что в бизнес-авиации существуют структуры, которые занимаются планированием полетов, обслуживанием и ремонтом самолетов, а также строительством бизнес-джетов. Конечно, о такой системе в России можно было только мечтать.

Сначала, когда бизнес-авиация у нас только появилась, пассажиры часто чудили с тем же питанием. Помню случай, когда один клиент постоянно заказывал на борт ведро с вареной картошкой и двухлитровую банку чищенной селедки. Больше ему ничего не было нужно, и все вокруг, конечно, удивлялись. Сейчас такие запросы остались в прошлом, но без них работать стало чуть менее интересно. Рынок становится более цивилизованным. Изощрения постепенно теряют актуальность, клиенты становятся прагматичными. Хотя возможности сервиса в частной авиации сегодня практически не ограничены. На рынке существует огромное количество кейтеринговых компаний, которые готовы сделать все,



что пожелает пассажир. Он сам выбирает ресторан и блюда. Это важно, потому что довольно часто у людей возникают личные пожелания, и бизнес-авиация обязательно на них реагирует.

Со временем деловая авиация начала стремительно развиваться. Количество гостевых самолетов постоянно росло вплоть до 2010-х годов. На тот момент в собственности у российских бизнесменов насчитывалось порядка 600 единиц транспорта. И сегодня у нас уже есть качественная инфраструктура, которая

готова обслуживать любые частные джеты.

Экономика. Как кризис влияет на деловые перевозки

Бизнес-авиация, в некотором смысле, — зеркало экономики страны. Это не просто люкс-сегмент: в первую очередь она нужна для деловых перевозок. На все тренды, которые мы наблюдаем в экономике, частная авиация реагирует мгновенно. Во время крупных кризисов спрос, естественно, падает, снижается ко-

личество деловых перелетов и самолеты дешевеют. В России же, помимо внешних, есть и внутренние проблемы. Большинство из них связаны с санкциями. По официальной статистике, с 2014 года объем деловых перевозок сократился примерно на 30%, а в 2017-м, наконец, был отмечен небольшой рост. Ситуация в авиабизнесе в последнее время крайне нестабильная. Но трудности могут нести и позитивный характер: мы предполагаем, что в России появится больше самолетов собственного производства и одновременно вырастет количество ввезенных в нашу страну воздушных судов.

География. Где производят бизнес-джеты

Лидирующие позиции по выпуску и реализации частных самолетов занимают Канада, США, Франция и Бразилия. Но этих компаний не так много. В России свои бизнес-джеты появились недавно. Уже почти построены четыре самолета, два из которых, кстати, были представлены на выставке. Они активно эксплуатируются и нравятся клиентам. Например, один из этих самолетов использовался администрацией UEFA во время Чемпионата мира по футболу 2018. На нем налетали около 60-ти часов без единого недочета.

Среди самолетов, которые привлекли к себе особое внимание на выставке RUBAE, я бы выделил итальянское судно фирмы Piaggio. Оно не очень популярно в России, хотя имеет интересную «внешность», выглядит элегантно и аккуратно. Кроме того, здесь представлен российский самолет Sukhoi SuperJet VIP. Думаю, каждый, кто поднимется внутрь, будет приятно удивлен отделкой и оснащением салона. Я искренне рад, что мы наконец-то начали выпускать свои качественные самолеты для деловых перевозок.



Анатомия. Самолеты снаружи и внутри

Обычно самолеты отличаются по размеру, конфигурации, то есть салонному наполнению, и внутренней отделке. Деловые самолеты, как правило, имеют более простой и скромный интерьер, в котором комфортно проводить переговоры. Например, бизнес-джет Ангелы Меркель внутри выглядит достаточно неброско. Конечно, в отделке салона использовались и кожа, и дерево, но они не привлекают чрезмерного внимания. Многие политики и бизнесмены просто не хотят выделяться, поэтому избегают украшений или вензелей. А вот в салонах самолетов арабских шейхов можно встретить все, что угодно: золото, дорогие материалы и эксклюзивные ткани.

Процесс создания салона в гражданской авиации называется словом «комплишн». Воздушные судна с изысканными интерьерами появляются в специализированных ателье. Здесь много тонкостей: материалы, которые используются в изготовлении салона, должны быть обязательно сертифицированы в целях безопасности полета. Условно говоря, обычная мебельная фабрика не сможет выполнить такой заказ, потому что для самолета используются особые конструкции и ткани. Поэтому стоимость внутренней отделки иногда может быть сопоставима со стоимостью самого самолета с конвейера. В первую очередь все материалы должны пройти сертификацию. Важно, чтобы они были негорючими, поэтому, например, чтобы соблюсти правила пожарной безопасности, дерево или кожу особым образом обрабатывают.

В плане конфигурации салона ограничений практически нет, а те, что возникают, также связаны исключительно с мерами безопасности на борту.

Сейчас никого уже не удивит душом или спальней в большом самолете. Более того, в частном джете можно установить небольшой бассейн, сделать спа-салон или игровую комнату. Клиент может реализовать, по факту, любую фантазию, на которую у него будет достаточно средств.

Арифметика. Купить или арендовать

Многие думают, что если они летают достаточно часто, то им будет выгоднее приобрести свой бизнес-джет. Суммы состоят из очень многих параметров и не всегда просчитать их так легко, как кажется. В этом вопросе есть своя специфика: личный самолет — это ведь предмет роскоши, а его экономическую выгоду рассчитать, по сути, невозможно. Представьте, что у вас дома висит дорогая картина. Да, за ней стоит большая сумма, но вы не получите ее, пока не продадите произведение искусства. При этом я не уверен, что самолет — это часть имиджа, поскольку за шлагбаумами Внуково-3 никто его не видит и не знает, что он у вас есть. В первую очередь такой самолет все же остается средством личного комфорта владельца.

В последнее время появилось много бизнес-джетов, способных совершать трансатлантические перелеты. Современные технологии и экономичные двигатели позволяют частным самолетам преодолевать большие расстояния. Это тоже во многом влияет на цену: самолет, рассчитанный на 15–20 пассажиров и способный долететь до Нью-Йорка, будет стоить дороже, чем тот, что вмещает 3–4 человека и перевозит на короткие расстояния. Получается, что чем больше самолет — тем он дороже. Плюс возраст и конфигурация.

Многие бизнесмены сначала покупают самолет, а потом уже понимают, что им это в убыток или что денег на транспортное средство попросту не хватает. Стоимость самих воздушных судов начинается от 4 миллионов долларов и заканчивается, наверное, сотней. Наиболее популярные модели стоят 40–50 миллионов долларов. Содержание большого самолета может достигать в год до 3–4 миллионов долларов. Эти деньги уходят только на то, чтобы он мог летать, чтобы его допускали к эксплуатации. Достаточно высокие цифры, не правда ли?

Я сторонник того, чтобы не удручать себя лишними расходами и при необходимости брать самолет в аренду. Стоимость летного часа при аренде варьируется в зависимости от цены самолета: за наиболее дорогие и популярные — 9–10 тысяч долларов в час, за те, что поменьше, — 2–3 тысячи долларов. Тут снова включается сложная арифметика: короткие перелеты стоят дороже из-за расходов в аэропортах.

Не так давно начали появляться компании, которые совершают чартерные и регулярные перевозки на коммерческих джетах. Правда, я не очень понимаю логику такого бизнеса: если продавать билеты на частный самолет, то тогда теряется его смысл. Пассажиру может не понравиться место, салон или тот, кто сидит по соседству. Не вижу колоссальной разницы с тем, чтобы просто купить билет в бизнес-класс. Поэтому, думаю, такие сервисы — не самое перспективное направление или вложение денег. А вот если разрабатывать специальные самолеты с определенной конфигурацией, которая будет отличаться от обычных гражданских лайнеров повышенным уровнем комфорта и небольшим количеством посадочных мест, тогда ситуация может измениться.

Источник: РБК Стиль

Самолет недели

Оператор: *private*

Тип: *Bombardier Global 6000*

Год выпуска: *2011 г.*

Место съемки: *октябрь 2018 года, München Franz Josef Strauß - EDDM, Germany*



Фото: Дмитрий Петрович