



Только что в московском аэропорту Внуково-3 закончилась очередная выставка деловой авиации RUBAE-2019. В этом году на выставке дебютировали сразу две новинки от ведущих производителей – Gulfstream G600 и Bombardier Global 7500. Также насыщенной была и деловая программа, организованная ОНАДА. Актуальные темы, уважаемые спикеры, глубокая экспертиза – именно это отметили все участники конгрессной части выставки. Также экспоненты рассказали, что в этом году в определенной мере была точечная активность, то есть посетители приходили выставку для конкретных встреч или посещения самолета. Организаторы в этом году отметили повышенную деловую активность среди зарубежных посетителей, а в будущем продолжают делать упор на конгрессную часть, где поднимаются злободневные вопросы с активными дискуссиями. Все эти вроде бы небольшие шаги укрепляют статус выставки.

На этой неделе два агентства, WingX и Argus, отчитались об активности бизнес-авиации в Европе и Северной Америке. По обе стороны Атлантики эксперты зафиксировали падение трафика, разница только в глубине – в Штатах на 0,6%, а в Европе – на 2%. Также на двух основных мировых рынках наблюдаются разные драйверы. Если в Америке положительную динамику показывают легкие и средние бизнес-джеты, то Европа предпочитает сверхдальние и тяжелые. Также примечательно, что полеты бизнес-авиации из России в Европу выросли по сравнению с прошлым годом на 8% (для сравнения, в июле падение относительно прошлого года составило 22%). Американские эксперты оптимистично смотрят в будущее, а в Европе витает пессимизм из-за окончания летнего сезона и неопределенности с Брекситом.



## Период вольностей заканчивается

Наш разговор с Владимиром Лапинским, гендиректором авиакомпании «Меридиан», состоялся в канун выставки RUBAE 2019. Владимир Александрович относится к той категории руководителей, которые предпочитают серьезные темы **стр. 26**



## Aim of Emperor – работа на опережение

Мы поговорили с главой Aim of Emperor Ираклием Литанишвили, который рассказал обо всем том, что сделано и что ожидает в будущем Группу компаний **стр. 29**



## ABS Jets – 15 лет успешного полета

В 2019 году компания ABS Jets отмечает свое 15-летие. Сегодня наш гость – Себастьян Албуй, технический директор компании **стр. 31**



## Трафик больших джетов устойчив

WINGX: август завершил более слабое лето, по сравнению с прошлым годом, трафик сократился на 2%, но все еще значительно превышает другие года после кризиса 2009 года. В августе драйверами стали крупноразмерные джеты **стр. 34**

Gulfstream  
G600



## Госдума устанавливает нулевой НДС на ввоз самолетов и вертолетов

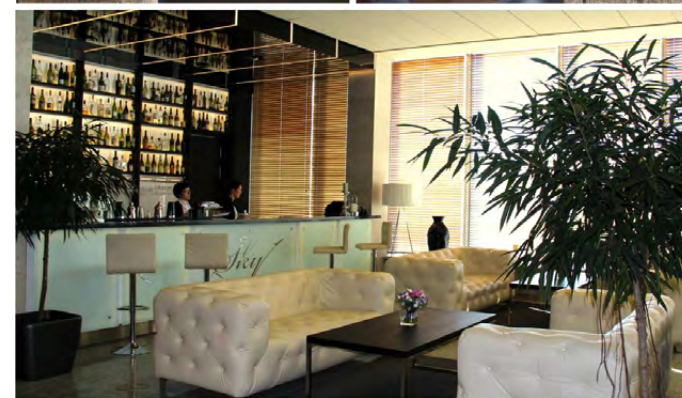
Правительственный законопроект о введении нулевой ставки налога на добавленную стоимость (НДС) при ввозе самолетов и вертолетов на территорию РФ, Госдума приняла во втором, решающем чтении, передает ИА REGNUM.

Нововведение коснется воздушных судов, которые были ввезены и в РФ и зарегистрированы в госреестре гражданских воздушных судов. Так, законопроект устанавливает, что ввоз таких самолетов и вертолетов не будет облагаться НДС, что обеспечит развитие и модернизацию гражданской авиации.

Предлагается освободить от обложения НДС ввоз в

Россию гражданских воздушных судов, а также авиационных двигателей, запчастей и комплектующих, печатных изданий, опытных образцов и их составных частей, необходимых для разработки и испытания таких воздушных судов. В настоящее время действует аналогичное освобождение для морских и речных судов.

К доходам, не учитываемым при определении налоговой базы по налогу на прибыль организаций, предлагается отнести доходы судовладельцев, полученные от эксплуатации или реализации судов, зарегистрированных в Российском открытом реестре судов, по аналогии с доходами судовладельцев.



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

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



## Авиакомпания «Меридиан» продлила Свидетельство эксплуатанта АОН

Авиакомпания «Меридиан» успешно прошла очередную процедуру сертификации, по результатам которой Центральное МТУ Росавиации выдало Свидетельство эксплуатанта авиации общего назначения № АОН-08-12-108 на очередные пять лет.

«Когда мы, в уже далеком 2012 году, принимали для себя решение пройти сертификацию и получить свидетельство авиации общего назначения (АОН), то целью этого было создать для наших партнеров уникальную ситуацию – предложить им возможность выбора абсолютно любого варианта эксплуатации воздушных судов по их желанию.

И хотя требования к авиации общего назначения не такие жесткие как для коммерческой авиации, мы к работе по правилам АОН подходим без каких-либо компромиссов в вопросах безопасности полетов, подготовки экипажей, поддержания летной годности и качества обслуживания. Мы используем абсолютно такие же процедуры и методики, что и для коммерческой эксплуатации.

Наши партнеры могут быть уверены – какой бы из вариантов эксплуатации воздушных судов они не выбрали, подходы нашей авиакомпании ко всем аспектам эксплуатации воздушных судов будут неизменными и отвечать самым высоким стандартам, предъявляемым к коммерческим перевозчикам», - заявил Владимир Лапинский, Генеральный директор авиакомпании «Меридиан».

Авиакомпания «Меридиан» — лидер на рынке российской бизнес-авиации, оказывает услуги по менеджменту и эксплуатации воздушных судов, поддержанию летной годности, чартерным VIP-перевозкам, организационному обеспечению полетов и авиационному консалтингу. Авиакомпания является единственной в России, обладающей одновременно сертификатом эксплуатанта для осуществления коммерческих воздушных перевозок, свидетельством эксплуатанта авиации общего назначения и сертификатом IS-BAO третьего уровня, что позволяет обеспечить любой режим эксплуатации воздушного судна.





**meridian**  
air company



*Когда выбирают – выбирают нас!*

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










Тел.: +7 495 500 32 21 (11)      [www.meridian-avia.com](http://www.meridian-avia.com)  
 Факс: +7 495 589 97 56      [comm@meridian-avia.com](mailto:comm@meridian-avia.com)

Волваздел и Сблв 2009 лалалел горсавлн ларелн комалн Волваздел лс. лн лел десернн структур лБолваздел лс. Все права зашлщелн.



# 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](http://businessaircraft.bombardier.com)

**BOMBARDIER**



## Американский трафик в стагнации

В соответствии с данными TraqPak, опубликованными компанией Argus International, активность деловых самолетов в США, Канаде и Карибском бассейне в прошлом месяце снизилась на 0,6% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, что стало первым августом с 2014 года, когда не наблюдался рост. Это в значительной степени соответствовало ожиданиям экспертов по падению трафика в августе на 0,3%. В текущем месяце компания прогнозирует рост количества полетов на 4,9%.

Только рейсы самолетов в долевом владении показали в августе рост, на 5,5% в годовом исчислении. Падение трафика по Part 91 составило 1,8% по сравнению с прошлым годом, в то время как полеты по Part 135 снизились на 1,1%.

По категориям самолетов снижение наблюдалось в нижнем и верхнем сегментах бизнес-авиации, при

росте активности в середине. В нижнем диапазоне полеты турбовинтовых самолетов снизились на 3,8% в годовом исчислении, а в верхнем сегменте активность джетов с большой кабиной снизилась на 2%. Между тем, полеты легких и средних самолетов выросли на 1,9% и 1,8% соответственно.

В отдельных категориях, трафик легких и средних бизнес-джетов в долевом владении вырос на двузначные значения, на 12,5% и 10,3% соответственно. И наоборот, долевые турбопропы и джеты с большими кабинами имели двузначный спад по сравнению с августом 2018 года, на 10,9% и 18,7% соответственно.

По данным Argus, количество рейсов в будние дни выросло на 0,7%, а в выходные – на 0,8%. Юго-Восток США вновь показал наибольшую активность (51 939 рейсов), а за им расположился район Великих Озер – 37 003 полетов.



НАМ ДОВЕРЯЮТ

 SkyClean

ДЕТЕЙЛИНГ · КЛИНИНГ · КОНСАЛТИНГ

## Sirius Aero получил четвертый Legacy 600

В начале сентября российский деловой оператор Sirius Aero получил четвертый бизнес-джет Embraer Legacy 600 с регистрационным номером VP-BGP. Согласно данным компании, в настоящее время чартерный парк Sirius Aero состоит из четырех Hawker 750, двух Hawker 850XP, двух Hawker 1000, четырех Embraer Legacy 600, одного Bombardier Challenger 850 и одного ЯК-42Д.

Sirius Aero – одна из опытнейших российских компаний бизнес-авиации с крупнейшим собственным парком самолетов в Восточной Европе. Компания является аккредитованным членом Европейской и Российской ассоциаций деловой авиации, ЕВАА и RUBAA. Основные направления деятельности компании чартерные перевозки, а также менеджмент

воздушных судов, услуги по поддержанию летной годности (САМО), техническое обслуживание ВС и авиационный консалтинг

Компания имеет два сертификата эксплуатанта: коммерческий и АОН. В 2017 году компания получила сертификат IS-BAO (Международный стандарт операторов деловой авиации). Напомним, что IS-BAO представляет собой добровольный международный стандарт эксплуатации деловых воздушных судов и был впервые представлен на выставке EBACE еще в 2002 году. Цель внедрения стандарта – повышение уровня профессионализма и безопасности работы авиакомпании или корпоративного департамента авиационных перевозок. Аэропорт базирования – Внуково-3, Москва.



**MEET THE WORLD'S MOST-DELIVERED BUSINESS JET**

Rethink Convention.  **EMBRAER**  
Executive Jets

[EmbraerExecutiveJets.com](http://EmbraerExecutiveJets.com)



## FCG OPS открывает сеть станций наземного обслуживания в Скандинавии

Компания FCG OPS, входящая в состав авиационного холдинга Flight Consulting Group, вышла на рынок Скандинавии и объявляет о запуске станций наземного обслуживания воздушных судов бизнес-авиации в четырех аэропортах Финляндии: Пори (EFPO), Тампере-Пирккала (EFTP), Рованиemi (EFRO) и Турку (EFTU).

FCG OPS зарекомендовала себя как надежный агент по наземному обслуживанию рейсов бизнес-авиации в странах СНГ, Балтии и Восточной Европе. Накопленный опыт и знания позволили компании успешно выйти на рынок Скандинавии, предложив операторам и владельцам самолетов бизнес-авиации в этом регионе полный спектр услуг, включая наземное обслуживание самолетов, поиск лучшего предложения топлива от местных и глобальных поставщиков, организацию обслуживания пассажиров в VIP терминалах, кейтеринг, трансферы премиум-класса и другие сервисы.

Представители FCG OPS в аэропортах обеспечивают все необходимые услуги в соответствии с высокими стандартами качества компании.

«Выход на рынок Скандинавии – серьезный шаг для FCG OPS. Северный регион обладает своей спецификой, которую необходимо учитывать. Накопленная экспертиза и профессионализм команды, качество обслуживания и внимание к потребностям каждого заказчика были по достоинству оценены на новом рынке», – прокомментировали в FCG OPS. «Мы гордимся доверием клиентов и партнеров и продолжим развивать сеть наземного обслуживания и сервисы в соответствии с их потребностями».

Летом 2019 года FCG OPS также открыла три новые станции наземного обслуживания на Балканах: в аэропортах Риека (LDRI) и Бол (LDSB) в Хорватии и в аэропорту Баня-Лука (LQVK) в Боснии и Герцеговине. Таким образом, сеть наземного обслуживания FCG OPS охватывает уже 41 аэропорт в 20 странах.





**Признанный  
уровень качества**



SAPPHIRE  
PEGASUS  
BUSINESS AVIATION AWARDS

Best FBO  
in Europe



IS-BAH



## Dassault закрыл сделку по приобретению центров ТОиР TAG Aviation

Французский производитель Dassault Aviation закрыл сделку по приобретению центров ТОиР TAG Aviation Group. Новая компания получила название TAG Maintenance Services (TMS) и работает как дочерняя компания Dassault Aviation. Dassault приобрела все объекты по техническому обслуживанию TAG, в том числе сервисные центры в Женеве, Фарнборо, Ле-Бурже, Лиссабоне, а также филиалы в Лутоне и Москве. Компания продолжит обслуживание всех поддерживаемых ранее типов самолетов, как Falcon, так и других, а клиенты получают доступ к полному портфолио услуг, которые предоставлял TAG Aviation.

О новом активе стало известно еще зимой текущего года. Семь месяцев понадобилось получение всех необходимых разрешений. Приобретение идет в русле тенденции, когда производители самолетов де-факто становятся поставщиками услуг поддержки и получают большой доход за счет послепродажного обслуживания.

Как отметил Мансор Ожж, президент TAG Group, основного акционера компании TAG Aviation, учитывая многочисленные проблемы, с которыми сталкиваются независимые провайдеры услуг в текущей отраслевой среде, акционеры рады продать этот сегмент TAG Aviation уважаемому производителю, который ценит своих сотрудников и разделяет высокие бизнес-стандарты TAG.

«Приобретение активов по техническому обслуживанию TAG Aviation, крупного поставщика ТОиР, позволит Dassault Aviation укрепить свою сеть европейских сервисных центров. С TAG Maintenance Services мы намерены и дальше развивать сеть и оказывать поддержку клиентам TAG с одинаковой приверженностью качеству обслуживания, одновременно увеличивая долю работ по техническому обслуживанию Falcon, контролируемых Dassault Group», - заявил Эрик Трашье, председатель и генеральный директор Dassault Aviation.



**ABS JETS**

**ПРАГА / БРАТИСЛАВА**

- 24/7 глобальная поддержка в ситуациях АОС
- Авторизованный сервисный центр **Embraer**



## Comlux заказал четвертый ACJ320neo

Comlux заказала еще один самолет ACJ320neo, увеличив свой портфель заказов на самолеты данного типа до четырех единиц. На сегодняшний день Comlux является самым крупным заказчиком самолетов семейства ACJ320neo. Кроме того, благодаря подписанному соглашению общий объем заказов, размещенных когда-либо Comlux на бизнес-джеты производителя, вырос до 20 единиц. Это рекордный показатель по заказам на деловые самолеты Airbus от одного клиента. Установкой пассажирского салона для заказанного ACJ320neo будет заниматься компания Comlux Completion (Индианаполис).

«Airbus и Comlux всегда задавали новые стандар-

ты в отрасли. Подтверждением тому служат новая модель ACJ320neo и наше планомерное наращивание парка этих воздушных судов. Мы уже являемся самым крупным заказчиком самолетов семейства ACJ320neo. Все заказанные нами самолеты оснащены двигателями LEAP-1A от CFM. Наш многолетний опыт в области оборудования пассажирских салонов, а также заказ на установку интерьера на четыре самолета NEO в нашем центре в Индианаполисе, обеспечивают нам лидирующие позиции в этой области», – подчеркнул глава Comlux Ричард Гаона.

«Экономия времени и готовность самолета к вылету играют ключевую роль в мире бизнес-авиации. Наш

многолетний опыт в области разработки, создания и эксплуатации пассажирских самолетов позволил сделать семейство ACJ320neo безоговорочным лидером по всем показателям. Кроме того, самолеты ACJ320neo также отличаются более низкими операционными расходами на протяжении всего жизненного цикла, что предоставляет эксплуатантам дополнительные преимущества», – добавил Бенуа Деффорж, президент Airbus Corporate Jets (ACJ).

В августе Comlux сообщил, что подразделение Completion было выбрано DC Aviation Group для комплектации VIP-интерьера самолета ACJ320neo. Этот новый контракт доводит портфель заказов на комплектацию ACJ320neo в Comlux Completion в общей сложности до четырех самолетов. Перед тем как прибыть на предприятие Comlux в Индианаполисе, в ноябре 2019 года «зеленый» самолет будет поставлен неназванному клиенту DC Aviation.



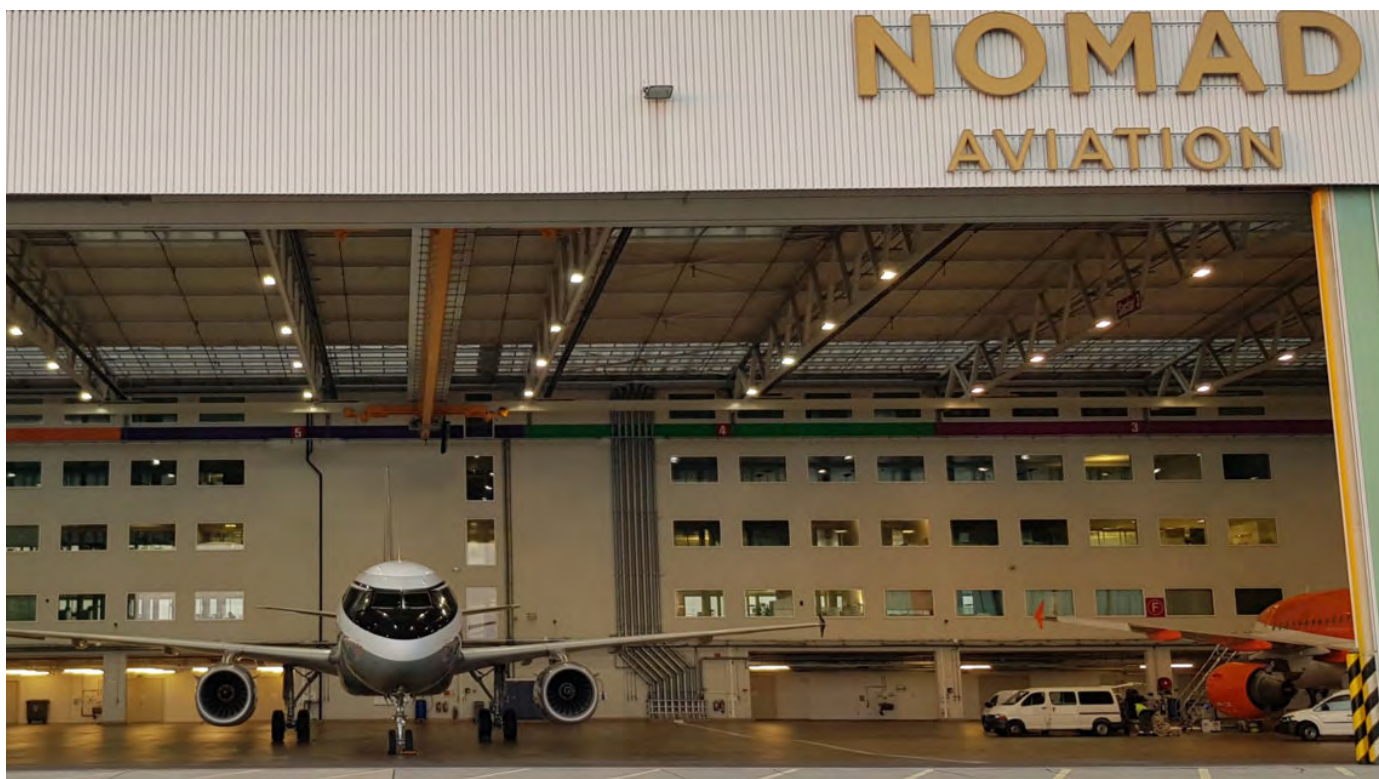
## Nomad Technics получил одобрение Каймановых островов

Nomad Technics получила разрешение на техническое обслуживание 269-CAU-AMO-2019 (начальное), выданное Управлением гражданской авиации Каймановых островов. Одобрение распространяется на бизнес-джеты Bombardier Challenger серии 300/600/850, Bombardier Global Express XRS, Global 5000, Global 6000 и Embraer Legacy 600/650.

С начала августа 2018 года компания Nomad Aviation начала предлагать услуги по техобслуживанию и хранению воздушных судов в Базеле, Швейцарии. Дочерняя компания Nomad Technics AG получила в международном аэропорту Euro Airport (Базель)

обогреваемый ангар площадью 7400 кв.м., а также приангарную стоянку на 7000 кв. м. Как ангар, так и стоянка могут разместить самолеты размера Airbus A320 и Boeing 737.

Компания, имеющая одобрение EASA Part 145, может проводить плановое и внеплановое техническое обслуживание, и ремонтные работы на самолетах Cessna Citation 525 и Bombardier Challenger. Начиная с октября 2018 года линейное и базовое обслуживание доступно для бизнес-джетов Bombardier Global, Global XRS, Global 6000, Embraer Legacy 600 и 650. Кроме того, компания предлагает поддержку AOG 24/7.



**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



## «Супер-пупер-бизнес-чартер»

Пассажиры VIP-рейса, которые должны были к 4 сентября прилететь на Восточный экономический форум (ВЭФ) во Владивостоке, были вынуждены ждать вылета более 14 часов, узнал Forbes.

Как сообщалось на сайте ВЭФ, самолет Airbus A340-300 VIP с удобными креслами-трансформерами, двухразовым питанием и алкоголем должен был вылететь из терминала бизнес-авиации Внуково-3 в 18:00 3 сентября и прилететь во Владивосток в 09:20 утра по местному времени 4 сентября, к началу работы первого основного дня Восточного экономического форума. За возможность с комфортом преодолеть расстояние в шесть с половиной тысяч километров от Москвы до Владивостока участники и гости форума заплатили чуть более €7000 без НДС за билет туда-обратно.

Но в итоге вылететь вовремя никто из них не смог. «Мы вылетели в 8:30 утра утром следующего дня», — рассказал один из пассажиров этого рейса Forbes. Собеседник утверждает, что никаких объяснений по поводу задержки от сотрудников аэропорта он не получил. Также ему ничего не известно о компенсациях. «Это одна из обсуждаемых тем в кулуарах форума», — сказал еще один собеседник Forbes, который сейчас работает на форуме во Владивостоке. Сам он прилетел регулярным рейсом.

О проблемах с этим рейсом написал сооснователь Qiwi Борис Ким. «С «блестящей» организацией логистики от Росконгресса, похоже, мы ВЭФ посмотрим только по телевизору. Наш супер-пупер-бизнес-чартер задержали уже больше чем на 12 часов», — написал он на своей странице в Facebook.

Бронированием мест на самолет занималась компания «РК-Сервис», в которой, по данным СПАРК, 26% принадлежит организатору форума — «Росконгрессу».

Сколько всего пассажиров этого рейса не смогли вылететь вовремя, выяснить не удалось. Согласно информации на сайте ВЭФ, вместимость самолета — 100 мест. Обратно бизнес-джет должен вылететь 6 сентября в 17:30 и прилететь в Москву в тот же день в 19:30 по местному времени.

Сотрудник «РК-Сервис» подтвердил Forbes, что задержка была, однако причины назвать затруднился. Представитель пресс-службы Внуково отказался от комментариев. Forbes в четверг днем обратился за комментарием и в «Росконгресс», на момент публикации он получен не был.



## Деловая Авиация Шереметьево | FBO | Чартер



[www.premieravia.aero](http://www.premieravia.aero)

+7 495 234 26 42

## Жан Розанваллон уходит в отставку


Совет директоров Dassault Falcon Jet (DFJ) назначил Тьерри Бетбеза генеральным директором дочерней компании Dassault Aviation, которая отвечает за маркетинг, продажи и поддержку бизнес-джетов Falcon в Северной и Южной Америке. Он занимал должность старшего вице-президента по финансам в DFJ с 2016 года. Тьерри Бетбез сменил Жана Розанваллона на посту главы американского филиала Dassault Aviation. Новый глава офиса DFJ в Тетерборо (штат Нью-Джерси) вступил в должность 1 сентября.

Легендарный Жан Розанваллон пока остается специальным советником председателя совета директоров и генерального директора Dassault Aviation Эрика Траппье. «Мы обязаны Жану Розанваллону рекордным успехом Dassault Falcon Jet. Опыт, накопленный им, позволит нам и дальше развивать линейку бизнес-джетов Falcon. Назначение Тьерри является последним в ряду недавних изменений, призванных усилить наши усилия по продажам, маркетингу и

поддержке клиентов во всем мире. Тьерри Бетбез с его огромным опытом в международной финансовой сфере вместе с недавно назначенными Карлосом Брана, возглавившим Dassault Falcon, и Жаном Каянакисом – главой глобальной службы технической поддержки Falcon Customer Service – будут укреплять позиции Dassault на стремительно развивающемся рынке деловой авиации», - прокомментировал Эрик Траппье, генеральный директор Dassault Aviation.


Жан Розанваллон присоединился к Dassault Aviation в 1975 году, а четыре года спустя перешел в DFJ в Тетерборо в качестве помощника президента. После 11-летнего перерыва он вернулся во Францию и занимал несколько руководящих должностей в Dassault Aviation. Впрочем, в начале 90-х годов г-н Розанваллон вновь отправился за океан, но уже в качестве старшего вице-президента по продажам и маркетингу, отвечая за консолидацию коммерческой деятельности Falcon по всему миру.





**Мы превратим ваш полет в незабываемое путешествие**

- чартерные авиаперевозки
- управление воздушными судами
- медицинская эвакуация
- техническое обслуживание
- грузовые перевозки
- уникальная конфигурация





## Airbus поставит первый «зеленый» ACJ350 в 2020 году

Как рассказал BizavNews президент Airbus Corporate Jets Airbus Бенуа Деффорж, компания поставит первый «зеленый» ACJ350 в 2020 году. В этом году портфель заказов пополнился четырьмя машинами. Г-н Деффорж не стал раскрывать имена заказчиков и центры комплектаций, где будет устанавливаться интерьер для новых самолетов, ссылаясь на конфиденциальность сделок, однако подтвердил, что все они переведены из опционов в твердые заказы.

Как ранее писал BizavNews, в мае текущего года Правительство Германии заключило контракт с Airbus на приобретение трех ACJ350 на сумму в \$1,34 млрд., что стало самым дорогим «авиационным» приобретением в истории Бундестага. Поставки «зеленых» самолетов запланированы на 2020 и 2022 годы (две последние машины). Однако не все заказанные

A350, скорее всего, будут «люксовыми». В комментариях немецких чиновников говорится о том, что как минимум одна машина будет задействована для перевозки военнослужащих и медицинской эвакуации

Airbus анонсировал VIP-версию A350 XWB в мае на выставке EBACE 2016. В прошлом году Airbus представила проект новой версии бизнес-джета A350 XWB с опцией Easyfit, которая позволяет упростить и оптимизировать процесс установки пассажирского салона. Площадь салона ACJ350 XWB составляет до 308 кв.м., что соответствует площади нескольких загородных домов и позволяет создать на борту исключительные интерьеры, способные удовлетворить запросы даже самых взыскательных заказчиков. ACJ350 будет также представлен в варианте с увели-

ченной дальностью полета: он сможет перевозить 25 пассажиров на дальность до 20 550 км, что эквивалентно 22 часам полета. Существуют несколько концептов будущего лайнера. Наряду с дизайном интерьера нового лайнера от производителя, свои видения компоновки ACJ350 XWB анонсировали Jet Aviation Basel, Pegasus Design, АМАС и Lufthansa Technics.

«Я считаю, что у ACJ очень сильные позиции в сегменте продаж бизнес-джетов большой размерности. Сейчас в мире эксплуатируется более 60 широкофюзеляжных самолетов в VIP варианте, которые используются для решения разного рода задач, включая правительственные перевозки, а также перевозки частных и корпоративных клиентов», - комментирует г-н Деффорж.



**+** **JET**  
EXECUTIVE TRADING

Aircraft trading. Bringing you over 30 years of aviation expertise

Покупка и продажа бизнес-джетов  
Со знанием дела. Более 30 лет опыта в авиации

+ 41 22 819 18 11 - info@jetswiss.ch - Geneva, Switzerland - jetswiss.ch

## Boutsen Aviation закрыл август четырьмя продажами

Компания Boutsen Aviation (Монако), специализирующаяся на предоставлении брокерских услуг по покупке и продаже частных самолетов, в августе закрыла ряд сделок, продав 375 воздушное судно. Юбилейную 350-ю машину компания реализовала в начале прошлого года. Как рассказали BizavNews в компании, в августе текущего года Boutsen Aviation закрыла сделки по продажам двух Citation CJ2+, Phenom 300 и King Air E90. В то же время на продажу выставлены два Gulfstream G550 (MSN 5302 и MSN 5284) и Falcon 8X (MSN 410).

В конце сентября компания вместе с Boutsen Design и Boeing Business Jets проведет закрытое мероприятие в Монако в рамках Monaco Yacht Show.

«Мы работаем с владельцами самолетов, яхт и домов по всему миру. Большинство моих клиентов в данный момент – это жители Ближнего Востока,

Восточной Европы и, все чаще, Азии. Я никому не навязываю свой вкус, а, напротив, стремлюсь понять человека и его окружающую среду», - глава компании Даниэла Бутсен.

В 2015 году компания открыла в Ницце эксклюзивный авиационный бутик для владельцев бизнес-джетов. «Клиенты нашего бутика могут не только выбрать для себя и своего самолета предметы интерьера, но и познакомиться с новыми разработками ведущих производителей, которые будут представлены в виде макетов. Здесь же Boutsen Design представит свои новые концепты интерьеров для бизнес-джетов и вертолетов», - комментируют в Boutsen Design. Компания из Монако уже имеет эксклюзивные соглашения с ведущими мировыми брендами, включая Loro Piana Interiors, Baccarat, Christofle, The Aston Martin Collection, Bottega Veneta, Ralph Lauren, Armani/Casa.



**FBOEXPERIENCE.COM**  
PROMOTING FBO EXCELLENCE



## Парк G550 налетал 2 млн. часов

Компания Gulfstream Aerospace сообщает об очередной важной вехе в своей истории. Суммарный парк самолетов Gulfstream G550 налетал 2 млн. часов. G550 выпускается с 2003 года. От предшественника (Gulfstream V) G550 отличает удлиненный салон и радикально усовершенствованное бортовое оборудование.

Gulfstream G550 сертифицирован для 19 пассажиров, но такие плотные компоновки на практике не встречаются. Обычная пассажировместимость G550 составляет 12-14 человек, которые размещаются с идеальным комфортом, несмотря на относительно неширокий фюзеляж. Салон имеет 3 секции для размещения пассажиров. Почти такое же пространство отведено под служебные помещения, которые занимают комната отдыха экипажа, один или два санузла и весьма просторная кухня в передней или задней части салона. Каждая пара кресел, расположенных напротив, трансформируется в полноценное спальное место.

G550 был официально представлен в Орландо (Флорида) 9 сентября 2002 года. Впервые в истории Gulfstream Федеральное авиационное управление (FAA) выпустило сертификат типа и лицензию на производство G550 в один и тот же день – 14 августа 2003. Сертификат типа свидетельствует о том, что конструкция самолета одобрена FAA, а лицензия на производство подтверждает, что производственный процесс изготовителя соответствует нормам и требованиям Федерального авиационного управления.

В настоящее время находящийся в эксплуатации парк G550/G500 насчитывает 172 самолета и может похвастаться годовой наработкой на отказ, равной 99.87%. Помимо этого, G550 установил около 40 рекордов по скорости.

## Airbus поставил свой тысячный вертолет Super Puma

Юбилейный H215 поступит в парк немецкой федеральной полиции и будет выполнять спасательные операции у морского побережья Германии. Сегодня вертолеты Super Puma эксплуатируют порядка 100 клиентов в 59 стран мира. Машины этого семейства используются для авиационных работ, поисково-спасательных операций, транспортировки на шельф и правительственных задач.

В популярное семейство Super Puma входят H225 и H215. Вертолет H225, ранее известный как EC225, обладает самыми высокими в отрасли характеристиками скорости, дальности полета, загрузки и надежности в категории 11-тонных двухдвигательных машин. Являясь самым «молодым» членом семейства Super Puma компании Airbus, H225 разработан на основе проверенных технологических решений и с уче-

том опыта эксплуатации заказчиков по всему миру. Общий налет вертолетов семейства Super Puma, к которым относится H225, превысило отметку в 5 000 000 часов в ходе операций, выполняемых по всему миру при любых погодных условиях, в том числе в сложных условиях моря.

Зарекомендовавший себя вертолет H215 доступен в двух конфигурациях в зависимости от потребностей клиента. Эта модель отличается высокой грузоподъемностью и экономичностью и может эксплуатироваться в самых суровых условиях. Сертифицированный EASA и FAA, вертолет H215 оснащен новейшими современными технологиями для обеспечения защиты от выхода за границы диапазона эксплуатационных режимов полета, точности и стабильности даже в самых суровых погодных условиях.



## MACE 2019 – обратный отчет

С 30 октября по 1 ноября в Валлетте (Grand Hotel Excelsior), Мальта, пройдет конференция деловой авиации MACE 2019 (Aviation Conference and Expo), организованная при поддержке Malta Business Aviation Association (МБАА) и European Business Aviation Association (ЕБАА), а также Министерства транспорта Мальты. Формат мероприятия B2B и B2C. Свое участие уже подтвердили ключевые компании, среди которых Lufthansa Technik, SR Technik, Aviation Cosmetics, Knighthood Capital, SixWest, VistaJet, Comlux, AirX, DC Aviation. В рамках MACE участникам предлагаются большие возможности не только по выступлению спикеров, но и по формированию собственных стендов.

«Мы уверены, что MACE станет исключительным авиационным событием, которое обязательно должны посетить все отраслевые эксперты, заинтересованные в глубокой экспертизе авиационной отрасли и ее перспективах. MACE – это также сетевое мероприятие B2B и B2C, на котором присутствуют авторитетные докладчики: представители операторов, эксперты авиационной отрасли, консультанты по правовым и нормативным вопросам, а также глобальные пользователи», - комментирует генеральный директор управления гражданской авиации Мальты капитан Чарльз Паче.

В четвертом квартале 2019 года правительство Мальты официально даст старт поправкам в законодательстве о лизинге и финансировании воздушных судов, а также Регистре воздушных судов, что сделает эту юрисдикцию ЕС и Еврозоны более безопасной и эффективной. Как комментируют в оргкомитете MACE, в настоящее время на острове зарегистрировано более трехсот пятидесяти воздушных судов тридцати пяти операторов. За последние два года

выросло количество провайдеров услуг ТОиР, которые предпочитают Мальту в качестве второй базы. И эти тренды сохранятся в будущем.

«С быстрорастущим авиационным сектором, который набирает обороты, как мы говорим, Мальта уже на пути к тому, чтобы зарекомендовать себя как центр авиации Европы. MACE – это отличная возможность для налаживания здорового диалога, сотрудничества и обмена передовым опытом в таком важном секторе. Самое главное, MACE предоставит правильную платформу для обсуждения того, куда мы хотим идти. Мы уже достигли больших резуль-

татов, но мои амбиции как министра, отвечающего за авиационный сектор, намного выше, и мы будем вместе работать с этой отраслью, чтобы добиться этого», - отметил Министр Транспорта Мальты Ян Борг.

Предварительная программа конференции MACE 2019 уже [доступна](#). В настоящее время оргкомитет MACE активно формирует программу пленарных заседаний, круглых столов и семинаров.

А вот что было сделано за три года в авиационном Регистре Мальты можно посмотреть [здесь](#).

**MACE**  
malta aviation conference & expo

**BUSINESS AVIATION**  
A WORLD OF OPPORTUNITIES

**Grand Hotel Excelsior**  
**La Valletta, Malta**

31 October 2019

in collaboration with

**MBAA** MALTA BUSINESS AVIATION ASSOCIATION  
**EBAA** EUROPEAN BUSINESS AVIATION ASSOCIATION  
Expanding Horizons



## Нам есть, что предложить нашим заказчикам в России и СНГ

Чем хороша московская выставка RUBAE? Многим, но самое главное – в сентябре доступны ключевые топ менеджеры мировых производителей. Сегодня в гостях у BizavNews **Бенуа Деффорж**, Президент Airbus Corporate Jets, который несмотря на свой насыщенный график, согласился ответить на наши вопросы.

**Г-н Деффорж, 2019 год стал для ACJ, если хотите, годом новых возможностей. Совершил первый полет и получил сертификат ACJ319neo, на подходе сертификация**

**ACJ320neo. Таким образом, началась новая история прекрасно зарекомендовавшего себя семейства. Сейчас портфель заказов на самолеты Neo приближаются к отметке в двадцать лайнеров. Сколько самолетов компания планирует продать по итогам года. И ваш прогноз по поставкам по итогам 2019 года.**

Этот год стал началом нового этапа развития для Airbus Corporate Jets (ACJ). Мы поставили первый самолет ACJ320neo в январе, а в прошлом месяце -

первый ACJ319neo. Самолеты этого типа оказались невероятно популярными у наших клиентов. Все потому, что новые двигатели и законцовки крыла Sharklets позволяют сократить расход топлива на 15%, а также значительно увеличить дальность полета. Так, например, ACJ319neo в компоновке на 8 пассажиров может выполнять полеты на дальность до 12 500 км, а это примерно 15 часов полета. Это означает, что для наших заказчиков открываются новые направления и возможности, что, конечно же, вызывает интерес. Важным достижением этого года также стало подписание контракта с правительством Германии на три самолета ACJ350. Пока сложно дать точный прогноз по заказам, но мы настроены очень оптимистично.

**По вашим ощущениям, сложно ли стало продавать, столь эксклюзивный товар? Насколько рынок перегрет, и предпочтения клиентов изменились в пользу более «скромных лайнеров»? Закончилась ли «золотая эра» роскошных VIP машин?**

Мы видим спрос на самолеты класса ACJ. Да, это действительно эксклюзивный продукт, но в этом как раз и заключается его главное преимущество. Самолеты ACJ дают нашим операторам и заказчикам то, чего не могут другие. Это не только новое измерение комфорта и роскоши на борту, это еще важный бизнес-инструмент и ценный актив для владельцев. Так что мы уверены, рынок для таких самолетов будет всегда.

**Не посчитайте мой вопрос некорректным. Насколько «история» с семейством MAX отразится на портфеле заказов ACJ. Можно ли говорить, что потенциальные клиенты, ранее выбравшие модели BBJ, могут**



**изменить «традициям» и шансы ACJ на продажу «одноклассников» существенно увеличиваются?**

Прежде всего, я хотел бы подчеркнуть, что мы никоим образом не стремимся получить выгоду из сложившейся ситуации. Наша задача, как и прежде, состоит в том, чтобы предлагать отличный продукт, поставлять самолеты в срок, а также поддерживать наших клиентов в вопросах эксплуатации самолетов. Именно это и привлекает в конечном счете заказчиков.

**Позвольте немного пройтись по регионам. Насколько скорректировались, так называемые «традиционные рынки», прежде всего**

**Китай. И на какие регионы ACJ обращает внимание особо, с прицелом на будущее?**

В мире сейчас эксплуатируется около 200 бизнес-джетов Airbus. Мы работаем со всеми странами, но конечно же, можно выделить ключевые регионы в плане спроса на нашу технику и дальнейшего потенциала роста. Это прежде всего Азиатско-Тихоокеанский регион, Европа и Ближний Восток. Являясь одной из ведущих стран в отношении экономического развития, Китай представляет для нас большой интерес и входит в этот ТОП регионов. Мы уже достаточно хорошо представлены в Китае как с точки зрения пассажирской авиации, так и бизнес-авиации. Как известно, китайские клиенты особенно ценят просторный салон, а также современные тех-

нологии. Наш продукт идеальным образом отвечает потребностям рынка.

**Пользуясь случаем, хотел бы узнать о перспективах Airbus A220 в качестве VIP лайнера. Есть ли идеи и решения по этому проекту?**

Около 900 пассажирских самолетов семейства A320neo выполняют полеты в парке авиакомпаний уже не первый год. Если посмотреть на бизнес-версии этих самолетов, ACJ319neo и ACJ320neo, то вы увидите, что мы начали поставлять их заказчикам только в этом году. Пока наша приоритетная задача заключается в поставках самолетов этого семейства, предоставлении услуг по установке салона, а также оказании всесторонней технической поддержке заказчикам и подготовке их к вводу в эксплуатацию. VIP версии самолетов семейства A220 могут стать хорошим дополнением к текущему модельному ряду наших узкофюзеляжных бизнес-джетов, но эта тема не для сегодняшнего дня.

**Давайте поговорим о больших лайнерах. Ваши коллеги из Boeing пользуются любой предоставленной возможностью, чтобы еще раз утвердиться на рынке, как лидер среди производителей широкофюзеляжных самолетов для VVIP клиентов. Хотя, честно скажу, к сожалению, за последние годы мы вправе говорить лишь о штучных лайнерах. Важен ли для ACJ сегмент «больших машин», и как идет реализация проектор VIP-версии A350XWB и A330neo? Интересна реакция потенциальных покупателей.**

Я считаю, что у ACJ очень сильные позиции в сегменте продаж бизнес-джетов большой размерности.





Сейчас в мире эксплуатируется более 60 широкофюзеляжных самолетов в VIP варианте, которые используются для решения разного рода задач, включая правительственные перевозки, а также перевозки частных и корпоративных клиентов. Наши современные и эффективные модели A330neo и A350 позволят нам еще больше укрепить свое присутствие на этом рынке и предоставят новые возможности в плане продаж. Как вы знаете, ACJ350 – самый современный широкофюзеляжный бизнес-джет на сегодняшний день. Благодаря концепции Easyfit, которую разработала наша компания, процесс установки салона на самолет с композитным

фюзеляжем стал еще проще и быстрее. Уверены, что наши клиенты это оценят. Подтверждением тому служит заказ на три самолета этого типа, полученный в этом году от правительства Германии. Уверен, что это только начало и эту программу ждет большой успех.

***Насколько, по Вашему мнению, самолеты ACJ интересны на вторичном рынке?***

Наши бизнес-джеты созданы на основе пассажирских самолетов, которые спроектированы с тем расчетом, что они будут эксплуатироваться тысячи часов в год, что во многом превышает показатели по налету

для традиционных бизнес-джетов. Это повышает инвестиционную привлекательность самолетов ACJ и делает их действительно ценным активом, что, конечно же, открывает большие возможности для использования их на вторичном рынке. Кроме того, учитывая, что все владельцы бизнес-джетов ACJ получают доступ к глобальной системе послепродажного обслуживания Airbus, а также к кастомизированным сервисам компании, этот фактор также является немаловажным, когда речь заходит о вторичном рынке.

***Планирует ли ACJ авторизовать в перспективе новые центры комплектаций?***

У нас сейчас есть пять одобренных центров комплектации, предлагающих сервис высочайшего качества в разных частях земного шара, что, несомненно, удобно для наших заказчиков. Они могут получить отличный сервис в наиболее удобной для них локации. Этими центрами являются AMAC, Comlux Completions, HAECO Private Jet Solutions, Jet Aviation и Lufthansa Technik. Мы, конечно же, постоянно мониторим рынок на предмет появления новых компаний и возможностей и смотрим, как это можно интегрировать в нашу сеть.

***Оценка рынка бизнес-авиации в России. Изменилась ли доля ACJ на рынке, конечно же, в своем классе?***

У нас традиционно сильное присутствие в России и СНГ, сейчас в парке наших заказчиков здесь насчитывается около 30 самолетов. Мы считаем, что у нас здесь хорошие перспективы. Мы видим интерес к нашим новым моделям ACJ319neo и ACJ320neo. Уверены, что нам есть, что предложить нашим заказчикам в России и СНГ.



## Jet Executive Trading: о рынке и трендах

В последние годы в сегменте бизнес-авиации сфера бывших в эксплуатации бизнес-джетов претерпела существенные изменения, особенно в результате тяжелого кризиса 2008 года. Тем не менее, этот жестокий для экономики и, в частности, для авиации удар, как ни парадоксально, ведет к восстановлению брокерской деятельности на рынке подержанных самолетов — направлении, которое сегодня отличается особенно высокой активностью. Находясь на стадии восстановления, этот сектор испытывает серьезные изменения, обусловленные по большей части ис-



Скотт Дандано

пользованием Интернета и доступом к информации, которая все чаще адресована непосредственно потенциальному покупателю. Согласно актуальным данным аналитиков отрасли, в 2019 году из 50 тысяч выпущенных деловых воздушных судов всех категорий эксплуатируется 39 тысяч. Официально выставлены на продажу примерно 2000—2200 судов — чуть более 5% мирового воздушного флота. Если сравнивать с ситуацией десятилетней давности, когда на рынке было 20—30% подержанных самолетов, эта цифра представляется разумной. Что касается сделок, интересно отметить соотношение новых и подержанных воздушных судов, которое остается неизменным в течение пяти лет, — соответственно 20% против 80%. За последние годы количество операций сохраняется на одном уровне — 350-400 в месяц, а в декабре 2018 года их число достигло впечатляющего пика — 537.

Что бы разобраться с текущей ситуацией на рынке купли-продажи бизнес-джетов и понять существующие тренды, BizavNews отправился в Женеву, где за чашкой ароматного кофе мы обсудили все актуальные вопросы с представителями компании Jet Executive Trading. Сегодня наши собеседники **Скотт Дандано** (Scott Dandaneau – President) и **Грег Мазюйер** (Gregory Masyuer – VP Business Development).

Швейцарская компания начала работу на рынке в прошлом году, однако, она вовсе не новичок на рынке. Соучредители компании начали свой бизнес еще в 1993 году. И вдвойне приятно, что первые сделки были осуществлены в интересах российских клиентов, а владельцы компании также поучаствовали в основании одного из первых российских операторов — компании Jet 2000. Далее были сделки в интересах Правительства Москвы и крупных российских

корпораций. После кризиса 2008 года, бизнес-модель продажи самолетов существенно изменилась. Если ранее главным «продавцом» был брокер, который искал клиентов посредством личных контактов, то приход новых технологий ситуация в корне изменилась.

«К 2019 году рынок в течение десятилетия постепенно перестраивался, и сегодня в секторе продаж бизнес-авиации наблюдается заметное повышение уровня профессионализма брокеров. Стоит отметить, что Интернет ощутимо встряхнул устоявшиеся нормы. Современные специалисты обладают мощными инструментами, позволяющими идентифицировать практически любой самолет, отследить его владельцев и историю сделок. Эта информация доступна и покупателям. Они, молодые и продвинутые в технологиях, уже не принимают импульсивных решений, они более информированы, а значит, более требовательны, чем прежние покупатели. Практически продать судно, которое вы не контролируете, возможно, только обладая исключительным правом продажи или имея финансы для самостоятельной покупки этого права, предусмотрев при этом немедленную перепродажу.

Эта трансформация затронула и маркетинг — затратный пункт, которого брокеры никак не могли избежать. Сейчас маркетинг стал не так обременителен, если закрыть глаза на печатную продукцию. Благодаря рассылкам, с которыми грамотно работают специализированные компании, сегодня можно охватить 99% целевой аудитории потенциальных покупателей», — комментирует Скотт Дандано.

С начала текущего года, несмотря на некоторый спад в январе, мировой рынок демонстрирует сформированность и относительную устойчивость. Спрос и предложение достаточно разнообразны, что под-



держивает непрерывный поток операций. При этом наиболее подвержен изменениям сегмент высокотехнологичных воздушных судов, способных преодолевать 5000 морских миль.

«Сегмент характеризуется существенной разницей в ценах, и покупателю иногда трудно ориентироваться в нем. Цены в зависимости от предложения порой существенно колеблются из месяца в месяц, причем официальная котировка Bluebook или Vref на это никак не влияет. Свежий пример — Falcon 7X: их первая серия, прошедшая надлежащую проверку, была распродана за очень короткий срок. Этот ничем не объяснимый разогрев рынка, очевидно, повлек за собой небольшой рост цен из-за высокого спроса на ограниченное предложение. А вот совсем другой эффект: как ни странно, постоянные дебаты вокруг самолетов Dassault Aviation с тремя двигателями понизила рейтинг судов данной компании. Этих примеров достаточно для понимания того, что рынок хоть и устойчив, но подвержен воздействию совершенно непредсказуемых факторов», - продолжает Грег Мазюйер.

Радикальные изменения, затронувшие целый сектор, привели к возникновению феномена «внебиржевого рынка». Речь идет о параллельном рынке более закрытого характера с условием обладания исключительным правом продажи. Это можно сравнить с рынком элитной недвижимости. Подобная практика проистекает из процесса так называемых «встречных продаж», которые не только позволяют оптимизировать движение денежных средств, но и обеспечивают определенную конфиденциальность, не говоря уже об оптимизации маржи. Данный подход не редкость и среди самих покупателей, поэтому профессионалы готовы братья за товар, которого пока нет на рынке, чем обеспечена его «эксклюзив-

ность». Получается, что воздушное судно с внебиржевого рынка — это самолет, купленный непосредственно брокером и перепроданный внутри его собственной сети без использования традиционных маркетинговых приемов. Такое положение вещей обуславливает рост брокерской деятельности в секторе бизнес-авиации. Это явление, которое только усилится с течением времени, уже определяет будущее положение брокеров.

Сейчас компания Jet Executive Trading относит себя к категории трейдеров. Главная цель — покупка самолета с целью последующей перепродажи. Компания имеет постоянную кредитную линию в размере 100 млн. евро и для клиентов доступны разнообразные варианты приобретения воздушных судов, включая рассрочку и лизинг. Задача компании — закрытие сделок по 6-7 воздушным судам в год, но в Jet Executive Trading предпочитают работу с самолетами, которые наиболее интересны рынку. 70% авиационного рынка сосредоточено в Северной Америке, поэтому был открыт офис во Флориде. В Jet Executive

Trading считают, что главная ценность в людях. Профессиональный продавец на месте — оптимальный вариант для позитивного развития.

### **Российский рынок**

«Российский рынок — трудный рынок. К сожалению, санкции от США повлияли на бизнес с Россией. Рынок в вашей стране изменился, он становится независимым, если хотите «национальным». И самое главное — в будущем будет сам себя обслуживать. Россия самая большая страна в мире. В РФ уже много самолетов, которые можно продать внутри страны и, главное, люди уже обучены для таких сделок. Но мы готовы делиться и обмениваться опытом и знаниями. Мы любим Россию и пристально наблюдаем за развитием ситуации, особенно в области налогообложения. У нас есть агенты, с которыми мы сейчас сотрудничаем. Возможно, в среднесрочной перспективе наша компания откроет российский офис с русскоговорящим персоналом», - комментирует Скотт Дандано.



## Высота не делает связь безопасной

В ходе выставки RUBAE 2019, компания Satcom Direct (SD), провайдер решений в области деловой авиации, обращает внимание на растущее число цифровых угроз, в том числе различных атак в сегменте деловой авиации. SD отмечает рост угроз системам безопасности опираясь на данные порядка 600 бортов

подписанных на сервис по защите данных SD Threat Monitoring. SD защищает интернет трафик поступающий на борт и с борта, что позволяет минимизировать риски от возможных угроз и сохранить данные на устройствах пассажиров в неприкосновенности.

«В рамках выставки RUBAE мы хотим привлечь внимание отрасли к тому, что факт нахождения в воздухе вовсе не делает ваше подключение защищенным. Если вы подключены к интернету, то любые угрозы и уязвимости устройств на борту могут быть использованы» - сказал Евгений Пашков, региональный директор SD. «Различные типы уязвимостей могут выходить за рамки традиционных антивирусных программ. Именно здесь сервис мониторинга угроз от SD помогает снизить риски для пассажирских устройств, подключенных к бортовой сети.»

По словам Пашкова в этом году наблюдается рост серьезности угроз, в частности стало значительно больше критических угроз и угроз высокого уровня по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Критическая угроза представляет собой атаку, которая может серьезно навредить пассажирским устройствам на борту. В эту категорию попадают, например, вредоносное программное обеспечение и уязвимости операционных систем. К угрозам высокого уровня можно отнести уязвимости браузеров и различные эксплойты, которые могут перерасти в критическую категорию. Подобные типы уязвимостей могут потенциально привести к долгосрочным последствиям для пользователей, их устройств и подключенных сетей.

Также SD отмечает тенденцию к усложнению кибератак как в глобальном масштабе, так и в сегменте атак направленных на VIP-персон. Борьба с подобными угрозами — это серьезный вызов для специалистов отрасли, но многоуровневый подход SD объединяет технологии с опытом сотрудников компании для эффективного обнаружения и предотвращения таких атак.

Модуль SD Threat Monitoring, доступный через плат-





форму SD Pro, постоянно отслеживает входящие и исходящие угрозы с самолетов, подписанных на сервис мониторинга. Предоставляя в режиме реального времени централизованное наблюдение за состоянием бортовой сети, он предоставляет информацию о состоянии систем связи наземным службам операто-

ров и экспертам по кибербезопасности SD. Работая в режиме реального времени, система предупреждает пользователей, выявляет причины и предлагает меры по их устранению. Системы работают для всех уровней угроз от низкого до критического.



Кроме того, в рамках выставки RUBAE компания представляет SD Xperience – полный портфель продуктов SD, предоставляющий интегрированные решения для каждого клиента, объединяющие в себе полный спектр услуг для создания полномасштабной операционной экосистемы. Это включает в себя программные решения, онлайн платформу SD Pro, SD Scheduler – решения для планирования расписания и сбора полетной информации для синхронизации воздушного судна с наземными службами оператора, а также сетевое оборудование SD. Все это поддерживается на основе собственного дата центра SD, в котором совсем недавно завершили работы по второму этапу расширения мощностей, и который обеспечивает безопасное хранение и передачу данных клиентов компании. SD Xperience направлен на улучшение взаимодействия с пользователем, предоставляя единый ресурс для всех потребностей за счет упрощения и оптимизации операционной деятельности.

«Учитывая высокий спрос на эффективные решения в области услуг связи, направлены на приближение качества связи в воздухе к привычному сервису на земле, рынок весьма благоприятно принимает портфель решений SD Xperience. Он предлагает решения премиум класса в рамках индивидуального пакета для каждого клиента с учетом операционного бюджета», продолжает Пашков. «SD Xperience синхронизирует воздушное судно с наземными службами для повышения операционной эффективности, расширяет возможности подключения к сети для пассажиров и упрощает закупки. Важно также, что он включает в себя сильный набор услуг кибербезопасности. SD Xperience позиционирует нас как единственного поставщика услуг, предлагающего инфраструктуру, оборудование и программное обеспечение с индивидуальными решениями».

## Piaggio набирает высоту

*BizavNews* внимательно следит за ситуацией вокруг компании Piaggio Aerospace. И нам вдвойне приятно, что начиная с весны текущего года стали приходить позитивные новости. Так, в мае Министерство экономического развития Италии и Министерство обороны согласовало план поддержки деятельности Piaggio Aerospace. Сегодня в гостях у *BizavNews* Чрезвычайный комиссар Piaggio Aerospace **Винченцо Никастро**, который любезно ответил на наши вопросы.

**Г-н Никастро, благодарим Вас, что нашли время в вашем сложном графике. Расскажите, пожалуйста, началась ли работа по оценке заинтересованности рынка в приобретение компании, и как в настоящее время идет работа с потенциальными покупателями?**

В середине августа мы предоставили утвержденный

план оборота и продаж Piaggio Aerospace. В течение пары месяцев Минэкономразвития должно дать разрешение на его исполнение. После этого будет опубликован официальный тендер с целью выбора нового собственника компании до лета 2020 года.

**А есть ли шанс оставить компанию полностью «итальянской»?**

Да, это возможно. Тем не менее, мы рассматриваем потенциальных покупателей со всего мира.

**Кстати, по вашему мнению, почему не удалось сработаться с Mubadala?**

Это запутанная история: предпочитаю не вдаваться в подробности. Вероятно, интересы Mubadala – и страны, которую представляет эта компания, – и интересы Piaggio не совпали.

**Министр обороны Италии подтвердил обязательства по многочисленным заказам Piaggio Aerospace на общую сумму около 700 млн. евро. В частности, уже подписаны и профинансированы два контракта на обслуживание двигателей на самолетах итальянских вооружённых сил на общую сумму 33 млн. евро. В июне текущего года подписан дополнительный контракт на 167 млн. евро. Ощущается ли эта финансовая подпитка? Удалось ли сохранить рабочие места?**

Конечно. И чтобы внести ясность: сокращений в Piaggio не было. Временно приостановлена работа, что частично затронуло менее трети штата сотрудников, они выйдут из вынужденных отпусков, как только поступят новые заказы на воздушное судно P.180.





***Piaggio Aerospace в середине мая передал заказчикам сразу два новых турбовинтовых самолета P.180 Avanti EVO. Какова в настоящее время реакция рынка на Avanti EVO? С помощью каких маркетинговых механизмов вы планируете увеличить продажи?***

Мы прилагаем максимальные усилия, чтобы вернуть P.180 те рыночные позиции, которое судно заслуживает: Avanti EVO – один из самых красивых самолетов в мире, и мы уверены, что потраченные усилия вскоре принесут свои плоды. Мы, например, участвуем, когда это возможно, в авиасалонах по всему миру: как, например, недавно в Москве про-

шел МАКС, а в Лас-Вегасе в конце октября состоится NBAA-BACE. Тем не менее, мы не забываем совершенствовать комфорт и характеристики воздушного судна: специальная группа работает над рядом улучшений. Я не могу прогнозировать результаты, но вскоре об этом станет известно.

***Расскажите подробнее о новом заводе в Вилланова д'Альбенга.***

Новый завод, где сейчас расположен и наш головной офис, открылся в 2014 году в Вилланова-д'Альбенге, на Лигурийской Ривьере. Он имеет стратегическое расположение и прямой доступ к аэропорту Вилла-

новы, площадь производства составляет 127 000 кв. м, куда входит современное промышленное предприятие, занимающее 49 000 кв. м, и где Piaggio Aerospace проектирует, разрабатывает и производит самолеты, беспилотные авиационные системы и авиационные двигатели. Компания является инновационной, поддерживает высокие стандарты охраны окружающей среды и безопасности. Добро пожаловать к нам на производство.

***Какое место отведено в бизнесе компании развитию собственных услуг по техническому обслуживанию и ремонту, путем увеличения сертифицированных центров и расширения возможностей на собственном предприятии в Вилланова д'Альбенга?***

Центр обслуживания клиентов в Piaggio Aerospace – это полноценная организация, предоставляющая клиентам широкий спектр услуг. Компания Piaggio Aerospace, являясь оригинальным производителем, то есть обладая глубоким пониманием своей авиационной продукции и уникальным опытом, накопленным и систематизированным на протяжении десятиков лет, обеспечивает самую квалифицированную поддержку на протяжении всего жизненного цикла воздушного судна. Доля ТОиР, в частности, в годовом обороте компании довольно значительна, а само направление является ключевым в нашей стратегии. Собственный сервисный центр в Генуе имеет самые широкие возможности технического обслуживания воздушных судов типа P.180, он регулярно выполняет комплексное техобслуживание почти 50 ВС. Есть также 15 независимых сервисных центров по всему миру, должным образом уполномоченных Piaggio Aerospace, которые оказывают содействие в обслуживании авиапарка P.180 локально. Расширение этой сети идет параллельно с реализацией новых и



бывших в употреблении воздушных судов для различных областей. Наши клиенты имеют стратегический выбор – развивать свои возможности техобслуживания с нашей поддержкой или довериться собственным/авторизованным сервисным центрам компании. Помимо техобслуживания воздушных судов (планера и комплектующих), Piaggio Aerospace также является ведущим поставщиком услуг техобслуживания двигателей с помощью своего современного оборудования в Вилланова-д’Альбенге.

Некоторые модели двигателей обслуживаются по согласованию с их производителями.

***По вашим ощущениям какой из рынков в настоящее время оптимален для Avanti EVO и как вы оцениваете перспективы самолета в России?***

Avanti EVO – это в высшей степени универсальная платформа, способная выполнять широкий спектр

задач, от VIP/корпоративных перевозок, до чартерных рейсов, регулярных перелетов, эвакуации раненых, летных инспекций, разведки, наблюдения, рекогносцировки (РНР) и т. д. На сегодняшний день примерно 220 судов P.180 находятся в эксплуатации на пяти континентах самыми разными клиентами, от частных операторов до корпораций, правительственных органов и т. д., в различных оперативных миссиях и разных условиях окружающей среды. Благодаря широкому спектру назначений и миссий и блестящим характеристикам, мы считаем, что Avanti EVO является оптимальным решением для мирового рынка. В недавнем прошлом мы наблюдали значительный интерес к воздушному судну, поставляемому в различных конфигурациях в страны Европы и Азии, также мы вышли на африканский рынок. Россия/СНГ и Латинская Америка, в дополнение к нашим традиционным европейским и американским рынкам, представляют серьезный интерес с точки зрения нашей коммерческой деятельности. В частности, российский авиационный рынок обладает огромным потенциалом, который может успешно использоваться на многофункциональной, эффективной платформе, такой как Avanti EVO. Piaggio Aerospace уже продавала свои воздушные суда в Россию, и мы искренне считаем, что как минимум 20 новых самолетов будут поставлены на этот рынок в течение следующих пяти лет. Совсем недавно делегация Piaggio Aerospace приняла участие в авиасалоне МАКС в Москве. Мы вели серьезные переговоры с высокопоставленными представителями российской авиационной промышленности, которые подтвердили огромный потенциал P.180 в рамках проектов, реализуемых такими крупными странами, как Россия, в целях развития региональной инфраструктуры воздушного транспорта. Мы обязательно продолжим обсуждение.





## Период вольностей заканчивается

Наш разговор с **Владимиром Лапинским**, Генеральным директором авиакомпании «Меридиан», состоялся в канун московской выставки RUBAE 2019. Владимир Александрович относится к той категории руководителей, которые предпочитают разговоры на серьезные темы. Нынешний диалог не стал исключением, ведь в этом году на отечественном рынке деловой авиации произошли весьма интересные события. Впрочем, давайте дадим слово нашему собеседнику.



**Владимир Александрович, вот-вот начнется главная российская выставка в сегменте бизнес-авиации – RUBAE – и наше издание традиционно берет у Вас интервью, за что огромное спасибо от нас и наших читателей. В этом году, на мой взгляд, в нашем сегменте случилось очень много важных, знаковых событий. Что бы выделили Вы?**

Да, действительно, в этом году произошло много событий, серьезно влияющих на российский сегмент бизнес-авиации. К ним я отношу претензии таможенных органов к одной из компаний, занимающихся управлением воздушных судов, изменения, внесенные в Постановление Правительства Российской Федерации № 527, в нормативные документы Евразийского Экономического союза, законопроект по отмене НДС при ввозе авиационной техники в Российскую Федерацию.

**Какую бы из тем Вы выделили особо?**

Не берусь ставить этим событиям приоритеты, но все же ситуация с арестом воздушных судов в связи с возбуждением уголовного дела за уклонение от уплаты таможенных платежей несомненно важное событие. Его влияние на рынок, на мой взгляд, еще долго будет в центре внимания и окажет серьезное воздействие на дальнейшее развитие рынка. Почему я так думаю? Рынку дан серьезный сигнал – «серый» период в развитии российской бизнес-авиации заканчивается, необходимо точно и в полном объеме выполнять все российские законы.

Авиакомпанию «Меридиан» эта ситуация не коснулась, так как все самолеты, которые мы эксплуатируем, оформлены по таможенной процедуре «Выпуск для внутреннего потребления». Это было нашим с

собственниками совместным решением. Решением осознанным, ведь мы должны обеспечить легитимную эксплуатацию самолетов, не создавая даже минимальных рисков для наших партнеров, доверивших нам свои самолеты. Вообще же, таможенные процедуры требуют особенного внимания в работе. Именно поэтому мы эту работу ведем через профессионального таможенного брокера.

Кстати, помимо того, что были нарушения таможенного законодательства, такое положение дел имело и чисто рыночный аспект. Ведь российские собственники и авиакомпании, уплатившие все необходимые таможенные и налоговые платежи, связанные с ввозом самолетов, фактически работали в неравных конкурентных условиях с теми, кто таких платежей не делал. Установка единых правил игры для всех участников рынка даст толчок к развитию российских авиакомпаний.

Вот именно поэтому я считаю, что значение данного события далеко выходит за рамки какого-то конкретного случая.

**А какая ситуация с Постановлением Правительства №527?**

Ситуация с этим Постановлением вполне логичная. Оно принималось в 2018 году в преддверии чемпионата мира по футболу и было направлено на то, чтобы обеспечить транспортную составляющую праздника без сбоев, привлекая, в том числе, иностранных операторов.

После проведения чемпионата было логично и то, что в положения Постановления были внесены изменения. Новая его редакция была принята в мае этого года под номером 652.

Иногда приходится слышать оценку, что новая редакция Постановления №527 ужесточает правила получения разрешений для иностранных операторов. В известном смысле да, так и есть. Но это если сравнивать старую и новую редакцию Постановления. Но такое сравнение некорректно – прошлогодняя редакция Постановления полностью открывала российский рынок бизнес-авиации для иностранных операторов. Такое положение решало конкретную задачу – проведение чемпионата – и не могло оста-

ваться постоянно. Ничего подобного в иностранных государствах по отношению к российским операторам нет и в помине.

Гораздо логичнее будет сравнить текущую редакцию Постановления с тем, как дела обстояли до принятия в 2018 году Постановления №527. Так вот, тогда наши авиационные правила вообще запрещали иностранным авиапредприятиям любые нерегулярные полеты, связанные с формированием коммерческой

загрузки на территории Российской Федерации, если только это не предусматривалось двусторонними договоренностями с иностранными государствами. Это стандартный подход, защищающий свой собственный рынок. Именно так и поступают другие государства.

И вот если сравнить ситуацию до 2018 года и текущую, то на лицо существенные подвижки для иностранных операторов – у них теперь есть легитимная возможность выполнения полетов с формированием коммерческой загрузки в России в том случае, если никто из российских операторов такую перевозку выполнить не сможет. Это взвешенное решение – не страдает транспортная доступность и при этом российские авиакомпании имеют возможность бороться за пассажира.

Опыт применения новой редакции Постановления подталкивает к тому, что в него, похоже, будут внесены несколько уточнений, дающих иностранным операторам некоторые послабления. Такое конструктивное предложение было поддержано российским сообществом бизнес-авиации. При этом, по консолидированному мнению, сообщества, эти послабления не будут касаться перевозок между российскими городами.

Да, мне могут возразить, что запрет на нерегулярные полеты с формированием коммерческой загрузки на территории России, действовавший до 2018 года, на самом деле был как в той известной фразе – «строгость российских законов компенсируется необязательностью их исполнения». Да, и это тоже было. Но тем отраднее видеть, что и в этой области появились четкие и понятные правила, которые, к тому же, либерализуют рынок.





Обратите внимание – наведение порядка в вопросе таможенного оформления воздушных судов и новая редакция Постановления №527 могут показаться событиями не связанными. Мы же здесь видим системный подход государства. Эти действия государства направлены на решение важной задачи – возврату воздушных судов российских собственников, эксплуатирующихся иностранными операторами, в Россию, а также переводу регистрации воздушных судов в российский государственный реестр. Мы такие устремления поддерживаем. Главное – чтобы

это продвигалось не директивными, а рыночными методами.

***В эту же тенденцию попадает и законопроект по отмене ввозного НДС для воздушных судов?***

Да, абсолютно точно. Налицо явно прослеживаемая тенденция. Законопроект об изменениях в налоговом законодательстве предполагает отмену НДС на импорт самолетов в случае их регистрации в российском

государственном реестре. Законопроект одобрен кабинетом министров и уже прошел первое чтение в Государственной Думе. Есть уверенность, что он будет принят до конца текущего года.

Это очень значимый шаг при решении задачи превратить российский реестр в привлекательный, который мы приветствуем. Это также дает сигнал и российским собственникам, передавшим свои авиационные активы для эксплуатации в иностранные авиакомпании – плюсов от такого решения становится все меньше.

***Принимало ли авиационное сообщество участие в обсуждении данных тем?***

Да, авиационное сообщество занимает активную позицию по тем вопросам, которые имеют существенное влияние на сегмент бизнес-авиации. Мы тоже принимаем участие в обсуждении важных проблем, но здесь важны коллективные усилия. Так и происходило при обсуждении изменений в Постановлении №527 и по комплексу мероприятий, направленных на повышение привлекательности российского реестра. Также хочу отметить, что огромную помощь в продвижении предложений авиационного сообщества оказывают отраслевые объединения – АЭВТ и ОНАДА.

***Подводя итог, какую главную тенденцию текущего момента Вы бы отметили?***

Государство перед собой поставило задачу по возврату воздушных судов в Россию и переводу их в российский реестр, и оно будет идти по этому пути дальше. Предстоит еще сделать многое, но в любом случае – период вольностей заканчивается. Всем участникам рынка пора – это понять и строить свои планы с учетом этого.



## Aim of Emperor – работа на опережение

*Текущий год для группы Aim of Emperor выдается ярким и богатым на события. Забегая вперед, можно сказать, что топ-менеджмент компании действительно очень креативно относится к формированию собственной маркетинговой политики. И это не ограничивается исключительно продвижением своего «протезе» HondaJet, хотя и здесь прогресс на лицо. Мы видим много интересных совместных проектов в совершенно различных сегментах, которые новы и безумно интересны. Компания правильно и, самое главное, своевременно реагирует на малейшие изменения конъюнктуры рынка. Впрочем, давайте дадим слово главе Aim of Emperor Ираклия Литави,*

*которым расскажем нам обо всем том, что сделано и что нас ожидает.*

### **Ираклий, осень – традиционное начало делового года. Что нового произошло в группе компаний Aim of Emperor?**

2019 год складывается ярким на события и проекты для группы Aim of Emperor. Начну с расширения парка бизнес-джетов авиакомпании Emperor Aviation. В этом году мы получили в управление второй бизнес-джет Gulfstream G650. Emperor Aviation последовательно интегрируется в профессиональное

международное сообщество – в июле мы стали полноправным членом Европейской ассоциации бизнес-авиации ЕВАА.

В июне мы выступили консультантами в уникальном авиационном проекте для республики Дагестан. Аэропорт Махачкала с привлечением наших экспертов из LIS Trading Group реализовал первый проект вертолетного аэротакси; парк состоит из двух вертолетов Airbus Helicopters H130. В рамках создания структуры оператора аэротакси, мы проанализировали и выбрали оптимальную модель вертолета, подобрали летный персонал, координировали в поставке флота в сертификат эксплуатанта. Этот проект уже успешно существует и пользуется спросом как транспорт для деловых и туристических перелетов.

Если говорить о рынке чартеров, то летние месяцы показали впечатляющую динамику даже на фоне того, что лето, итак, считается сезоном традиционно высокого спроса. Рынок ожил и посвежел. По нашей статистике, рост летом 2019 года составил 39% по сравнению с июнем-августом 2018 года. Субъективным фактором роста послужило развитие и расширение нашей клиентской базы, а объективным поводом – улучшение экономической конъюнктуры. Мы общаемся с партнерами и видим, что пассажиры в целом стали чаще летать. Появились у них и новые традиции, которые отмечаются не первый год: например, устоявшийся интерес к скидкам, сравнение стоимости рейсов регулярной и бизнес-авиации.

Мы продолжили наше роуд-шоу с самолетом HondaJet: в марте состоялась его грандиозная трехдневная презентация в аэропорту Алма-Аты, а месяцем позднее – в аэропорту Лугано. На очереди – закрытый показ HondaJet в Киеве в конце сентября текущего года.





**А какова реакция рынка на самолет HondaJet? Насколько я понимаю, ситуация в будущем позволяет надеяться на хорошие продажи.**

Рынок реагирует по-разному, но в основном благоприятно. Этому способствует и стоимость бизнес-джета HondaJet, которая по меркам деловой авиации совсем невысокая, и тренд более внимательного отношения к расходам при эксплуатации самолета, и высокие летно-технические характеристики машины по сравнению с конкурентами. Полным ходом идет процесс сертификации HondaJet в Рос-

сии. Специалисты по сертификации завода Honda Aircraft уже приезжали в Россию для консультаций с коллегами из ФАВТ. Важным этапом стало подписание на МАКС-2019 соглашения о намерениях между компанией «Скай Лайт», входящей в группу Aim of Emperor, и ПАО «ГЛТК». В будущем это позволит создать и запустить механизм лизинга самолетов деловой авиации, которого в России пока не существует. И мы рады, что это событие может произойти при нашем непосредственном участии.

**Какие новые проекты можно ждать в ближайшее время?**

Как я уже упомянул, на авиасалоне МАКС было подписано соглашение, которое может стать одной из ступеней запуска нашего основного нового проекта – авиатакси на легких небольших самолетах HondaJet. Авиатакси – это новый формат перевозок деловой авиации, который уже успешно протестирован в Европе и США; команда Aim of Emperor переносит лучшую практику на российский рынок с учетом местных реалий. В основе механизма работы авиатакси заложен принцип доступных перелетов на относительно небольшие расстояния по России – до 1900 км. Фактически, авиатакси выходит на рынок, где еще нет конкурентов, а спрос на услуги уже сформирован. По нашей оценке, свыше 60% полетов внутри страны на самолетах классов Light Jets и Mid-Size Jets – это как раз короткие перелеты. При этом самолеты, которые их выполняют, либо морально устаревшие, либо достаточно большие, что, безусловно, влияет на удорожание короткой поездки. Наш продукт решит для клиентов обе эти проблемы.

Кроме того, в самое ближайшее время мы запускаем новый формат перевозок в партнерстве с известной сетью роскошных отелей по всему миру. Его ключевой особенностью станет VIP-перевозка гостей сети на бизнес-джете Bombardier Global 5000 в брендированной ливрее. Самолет будет летать на популярном среди туристов азиатском направлении, исключительно между отелями, входящими в сеть, и будет доступен только для ее гостей. Фактически, роскошный бизнес-джет будет выполнять функции условного шаттл-баса, что позволит поднять премиальный уровень сервиса на еще большую высоту. Эффективное управление бизнес-джета возьмет на себя авиакомпания Emperor Aviation. Я уверен, что до конца текущего года мы сможем анонсировать этот проект, и расскажем о нем в деталях.



## ABS Jets – 15 лет успешного полета

Чешская компания ABS Jets традиционный участник московской выставки RUBAE. Этот год для компании выдался ярким и это не удивительно. В 2019 году компания отмечает свое 15-летие. Сегодня наш гость – **Себастьян Албуй**, технический директор ABS Jets.

**Редакция BizavNews от всей души поздравляет ABS Jets с 15-летним юбилеем! Желаем**

**вашей компании процветать и достигать новых высот! Как Вы провели этот год, какие из событий стали особенно запоминающимися?**

Спасибо за добрые слова! 2019 год был действительно насыщенным для ABS Jets. В первом полугодии мы расширили авиапарк за счет приобретения Gulfstream G650 и ACH145. Далее было получено

разрешение EASA – сертификат PART-145 – на техническое обслуживание Airbus H145, также были расширены возможности техобслуживания для включения в программу флагмана нашего парка воздушных судов – G650.

В рамках ТОиР к концу года общее число проверок достигнет 57, включая проверки по форме C-Check, капитальный ремонт шасси, ремонт интерьера, проверки перед покупкой и, с приближением срока вступления в силу требований к оснащению воздушных судов ADS-B Out/FANS 1A/FMS6.1 мы проведем 13 соответствующих модификаций. Кроме того, с начала 2019 года наша команда поддержала 48 ситуаций AOG («самолет на земле») по всему миру. 98% случаев разрешились в течение двух суток с момента получения нами уведомления AOG.

**Российским клиентам хорошо известно об ABS Jets. Прежде всего, нам хотелось бы узнать об инфраструктуре компании: количестве ее ангаров, предоставляемых услугах.**

Головной офис ABS Jets находится в Праге, а вторая база – в Братиславе. Отдел обслуживания полетов, наземного обслуживания, управления полетами, включая брокерские, административные услуги и ТОиР, расположены в Праге. Работы по техническому обслуживанию здесь выполняются в двух ангарах, где 4 активных слота для технического обслуживания предназначены для Embraer Legacy 600/650, а также имеются 2 слота для техобслуживания Phenom 100/300. Также есть один ангар поменьше со слотом для обслуживания одного Phenom 300 или двух Phenom 100.

Что касается братиславской базы, то работы по обслуживанию G650, Legacy 600/650 и Phenom 100/300





проводятся в одном ангаре с двумя линиями техобслуживания. Совместно с техническими специалистами братиславская группа обслуживания находится в аэропорту Братиславы, обеспечивая контроль за обслуживанием на месте.

Все вышеперечисленные услуги предоставляются нашими сотрудниками. В ABS Jets работают более 200 сотрудников, и около 50 человек являются специалистами по базовому и линейному обслуживанию. Почти 50% персонала работают в компании более 10 лет. Учитывая современные тенденции на рынке труда, эта цифра довольно значительна.

***Рынок обслуживания, ремонта и эксплуатации воздушных судов набирает обороты, становясь высококонкурентным. Какие маркетинговые инструменты планирует использовать Ваша компания, чтобы стать лидером в Восточной Европе?***

Мы и сами наблюдаем рост конкуренции в регионе. Индустрия деловой авиации в настоящее время переживает бум, сюда поставляются новые самолеты, владельцы переключаются с тяжелых судов на сверхдальние бизнес-джеты. Стратегия компании очень проста: нужно продолжать усиленно и плодотворно

трудиться. Присутствие ABS Jets будет усилено, а прозрачность и открытость коммуникации, которые служат ключом к успеху, останутся в приоритете. Как лидер, мы продолжаем вести честную игру, уважая своих конкурентов и относясь к ним как к партнерам.

***Не могли бы Вы рассказать подробнее о своем сотрудничестве с Embraer и Gulfstream в области технического обслуживания?***

Партнерство ABS и Embraer – это длинный путь. Действительно, ABS является авторизованным сервисным центром с 2007 года, и ABS Jets играет важную роль в сети Embraer. Да, мы среди ключевых игроков системы поддержки ситуаций AOG в регионе по объему участия в AOG, и наши клиенты очень часто отмечают высокое качество нашей поддержки. Наше партнерство с Embraer очень успешное, и мы довольно тесно сотрудничаем в рамках поиска и формирования решений по повышению качества обслуживания Клиентов. Постоянный представитель Embraer на месте служит еще одним примером тесного сотрудничества, и такое присутствие только усиливает нашу способность работать с еще большей эффективностью.

Что касается Gulfstream, мы обновили авиапарк, купив G550 и G650 и развиваем свой опыт на этих прекрасных воздушных судах. В прошлом году мы провели первую проверку по форме 2А и очень гордимся работой с такими ВС.

***Пожалуйста, расскажите, какие дополнительные услуги предлагаются клиентам в период эксплуатационно-технического обслуживания или обслуживания авиационного депо, например, о своей глобальной поддержке 24/7 AOG.***



Помимо услуги 24/7 AOG, о которой мы уже подробно рассказывали, вот список дополнительных услуг, которые мы можем оказывать клиентам в режиме «единого окна»: цех по работе с колесами и шинами, аккумуляторными, листовым металлом, композитными материалами, мастерские частичной покраски управляются нашей командой, а мы, в свою очередь, работаем с Vubec, известным экспертом в области интерьерного оформления воздушных судов, который на месте выделил специализированного сотрудника для профессионального ремонта поверхностей из кожи, дерева, укладке ковролина и т. д. Все это обеспечивает повышенную гибкость сервиса по лучшей рыночной цене.

### **Сколько было проведено проверок воздушных судов?**

Как показывает статистика, мы провели огромное число проверок в своих помещениях. За последние 11 лет было выполнено 27 проверок по форме C-Check, 20 проверок по форме 2C, 10 проверок 3C и первая проверка 4C.

### **Расскажите, пожалуйста, подробнее о методе критического пути (МКП) в управлении проектами.**

МКП в управлении проектами – это методология,

которая объединяет успешные практики «здравого смысла» в единый набор инструментов, позволяющий более эффективно управлять проектами, тем самым сокращая время выполнения заказа и повышая эффективность, например, за счет снижения изменчивости, характерной для нашей деятельности. Это отличный метод, который мы непрерывно совершенствуем, стремясь постоянно повышать уровень обслуживания клиентов.

### **В январе 2019 года компания ABS Jets объявила о получении сертификата IS-BAH II степени. Планируете ли вы получить сертификат III степени?**

Сертификат IS-BAH II степени был выдан в 2018 году в знак признания за отличную работу нашей команды по обслуживанию. Для нас большая честь быть первым и единственным обладателем сертификата IS-BAH II степени в Чешской Республике. ABS Jets продолжит развивать высокие стандарты обслуживания и поддерживать повышенный уровень безопасности, чтобы в конечном итоге пройти сертификацию на получение IS-BAH III степени.

### **Каковы Ваши прогнозы развития европейского рынка бизнес-авиации на 2019 год?**

Говоря о TOiP, рынок останется очень напряженным в связи с вступлением в силу грядущих изменений требований к оснащению воздушных судов в июне 2020 года. Клиентам мы советуем (и советуем) размещать заказы заранее во избежание существенных задержек по поставкам требуемого материала. 2019 год выдался чрезвычайно напряженным, и это мы ценим больше всего.





## Трафик больших джетов устойчив

Консалтинговое агентство WINGX Advance выпустило отчет об активности европейской бизнес-авиации в августе 2019 года. В прошлом месяце в Европе было выполнено 79894 рейса бизнес-авиации. По сравнению с июлем их общее количество снизилось на 10 тыс. и на 2,3% по сравнению с августом 2018 года. Частные рейсы и полеты владельцев сократились больше всего, на 8% в сегменте бизнес-джетов. Тенденция общей активности с начала года сейчас на 1,9% ниже по сравнению с 2018 годом.

В прошлом месяце зафиксировано значительное снижение трафика в Германии, Великобритании,



Италии и Швейцарии – на 6–10% меньше в годовом исчислении, но больше всего пострадала Германия, особенно в сегменте чартеров/АОС. Некоторый прирост активности в годовом исчислении наблюдался во Франции и Испании, на 1% и 2% соответственно.

В то же время был рост активности в Греции, Австрии, Турции, особенно в России, на 8% в годовом исчислении. В этом году пока Испания является единственным топ-рынком с ростом трафика.

Активность крупноразмерных бизнес-джетов в августе снизилась в целом на 1%, причем в Германии наблюдается тенденция к снижению на 1% в годовом выражении. Сегмент легких и средних джетов сократился на 4%, упав на 11% – в Германии, на 8% – в Великобритании и на 4% – во Франции. Рынок чартеров/АОС был особенно слаб в Германии, доля всех полетов составила 57%, но при этом снизилась на 9% в годовом исчислении. И наоборот, наблюдался сильный рост в Испании и России. Частный трафик в Великобритании упал на 12%.

Активность в аэропортах Лондона продолжает падать, особенно в сегменте крупноразмерных джетов, которые занимают 35% всех вылетов. В Париже активность в прошлом месяце также упала, на 15% в годовом исчислении в сегменте больших самолетов. В то же время сильный рост трафика зафиксирован из Москвы и Канн.

Трафик внутри Европы снизился на 2,4%, что хуже 12-месячного тренда в +1%. Активность на маршрутах в Америку выросла, но снизились из Европы в Африку и Азиатско-Тихоокеанский регион. В августе количество рейсов из России в Европу увеличилось.

Сегменты сверхдальних и тяжелых джетов в про-

шлом месяце были устойчивыми, их трафик увеличился на 2-3%. С точки зрения производителей, у Dassault были самые сильные тенденции в сегменте джетов с большими салонами. Большой прирост получили Falcon 2000 и Legacy 600 в чартерах, а также Gulfstream G600 – в частных рейсах.

Ницца (LFMN) стала в августе самым загруженным аэропортом, но здесь активность снизилась из-за трафика легких и средних джетов. На Ибице (LEIB) активность больших бизнес-джетов выросла на 10%, в лондонском Биггин Хилл (EGKB) – на 22%, а в Фарнборо (EGLF) полеты легких и средних джетов увеличились на 10%. Из летних курортов Микonos и Канны показали наибольшую активность в годовом исчислении.

Чартерная активность в Фарнборо выросла на 17%. Полеты в пункты назначения за пределами Европы выросли на 9% из LFPB (Ле Бурже), на 15% – из EGLF (Фарнборо) и на 2% – из LFMN (Ницца). По европейским направлениям рейсы из LSGG (Женева) сократились на 10%.

Ричард Кое, управляющий директор WINGX, комментирует: «Август завершил более слабое лето, по сравнению с прошлым годом, трафик сократился на 2%, но все еще значительно превышает другие года после кризиса 2009 года. Драйверами стали крупноразмерные джеты, особенно на рынке чартерных перевозок. Спрос на Falcon 2000, Gulfstream G600 и Legacy 600 в этом году оставался устойчивым. Общее снижение связано с длительным падением активности легких самолетов, особенно в полетах владельцев и частных лиц. С географической точки зрения это снижение является более серьезным в Германии и Великобритании, что отражает ухудшение условий, в которых находятся экономики обеих стран».

## Самолет недели

Оператор: **Weltall-Avia**

Тип: **Hawker 700A**

Год выпуска: **1984 г.**

Место съемки: **сентябрь 2019 года, Moscow Vnukovo - UUWW, Russia**



Фото: Дмитрий Петроченко