



Оттремели будни RUBAE, и начался активный период подготовки к главному событию года на рынке бизнес-авиации – NBAA-BACE, которая в этом году пройдет в конце октября в Лас-Вегасе. Но до NBAA еще долго, и мы понемногу входим в привычную колею. На прошлой неделе VTS Jets закрыл сделку по приобретению московского подразделения компании Jet Aviation, расположенного в Центре бизнес авиации «Внуково-3». Соглашение о покупке, являющейся беспрецедентной в истории российского рынка ТОиР. Детали в этом номере BizavWeek.

Всю неделю мы обсуждали ситуацию вокруг российского бизнес-оператора «Сириус Аэро». Информации пока мало и, самое главное, она противоречивая. Говорят о разном – налогах, каботаже и даже контрабанде. Ясно точно одно – это очень плохо. Но давать оценку работы фискальных органов будем после официальных заявлений. Совершенно не понятно, что инкриминируют топ-менеджменту компании, и каковы причины, послужившие столь стремительному развитию ситуации. Давайте подождем. Мы пытались развить тему в социальных сетях, но в ответ получили нелицеприятные комментарии в отношении всей нашей страны от наших же соотечественников, что тоже очень печально.

Но вернемся к нашим будням. По мнению одного из ключевых аналитиков деловой авиации, рынок бизнес-джетов, похоже, готов к появлению нескольких новых самолетов, предполагая, что Gulfstream, Honda Aircraft и другие, возможно, «скоро скинут покрывало с новых джетов». Новые продукты – важный для них путь оставаться конкурентоспособными.



Добро пожаловать в новый мир

Размышления Евгения Ключкова о состоянии рынка и трендах: интересно, вызывающе, несколько резко, но при этом абсолютно логично и осмысленно

стр. 19



Деловая программа на RUBAE - большой успех

Второй год подряд Объединенная Национальная Ассоциация Деловой Авиации проводит в рамках международной выставки RUBAE деловую программу, которая в этом году вновь стала ярким и важным событием всего сектора

стр. 21



Российская деловая авиация ждет инвестора

Прошедшая с 11 по 13 сентября 2-я Международная выставка деловой авиации RUBAE показала, что при наличии современной инфраструктуры, которая отвечает мировому уровню, у самого рынка много проблем

стр. 23



Первый Falcon 6X будет собран в январе 2020

Глава департамента коммуникаций Dassault Falcon Вадим Фельдзер рассказал на RUBAE 2019 много интересного, но разговор у нас сфокусировался вокруг нового проекта 6X

стр. 27

Gulfstream
G650ER



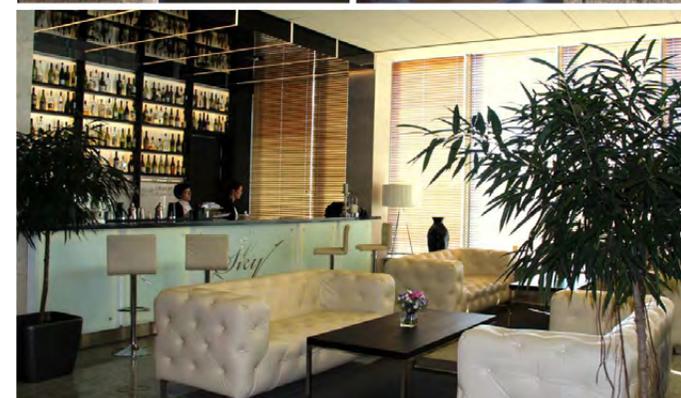
VTS Jets приобрел Jet Aviation Vnukovo

VTS Jets закрыл сделку по приобретению московского подразделения компании Jet Aviation, расположенного в Центре бизнес авиации «Внуково-3». Соглашение о покупке, являющейся беспрецедентной в истории российского рынка ТОиР, было подписано 9 сентября 2019 года.

По словам Генерального директора VTS Jets Андрея Аكوпова, в результате его компания вступит во владение ООО «Джет Авиэйшен Внуково». VTS Jets примет на себя управление штатом примерно из 30 сотрудников, а также оборудованием, принадлежащим покупаемой компании. Г-н Аковов отказался назвать сумму сделки.

Jet Aviation Vnukovo предоставляет услуги по ТОиР воздушных судов деловой авиации в аэропорту «Внуково-3». Компания сертифицирована авиационными властями РФ, ЕС и США, а также Арабы, Бермудских и Каймановых островов. Компания обслуживает самолеты производства Bombardier, Gulfstream, Embraer, Dassault и Textron. VTS Jets заинтересован в сертификатах, ранее полученных Jet Aviation Vnukovo.

Jet Aviation Vnukovo будет переименована в ООО «Джетпорт Техникс» и продолжит свою деятельность в качестве дочернего предприятия VTS Jets.



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

SITA: LEDJPXH; AFTN: ULLLJPXH
E-mail: ops@jetport.ru, www.jetport.ru

Gulfstream расширил свой головной техцентр

Компания Gulfstream завершила расширение технического центра в своей штаб-квартире в Саванне, штат Джорджия, стоимостью \$55 млн. Объект площадью 13770 кв.м., расположенный в восточной части аэропорта Хилтон-Хед, открылся 13 сентября и увеличил зону обслуживания американского производителя на этом участке до 93000 кв.

Сервисный центр дополняет существующую станцию Gulfstream в Саванне, которую компания называет «крупнейшим в мире специализированным объектом ТОиР для деловой авиации». Производитель имеет разрешения на работу со всеми типами самолетов Gulfstream, зарегистрированных в более чем 20 странах и регионах. В 2018 году техцентр посетили более 1500 самолетов. По словам Gulfstream, новый «Восточный кампус» предлагает операторам услуги AOG, почасовые и календарные проверки

планера, установку авионики и ремонт интерьера.

Расширение в Саванне является частью стратегии производителя по укреплению глобальной сети ТОиР для поддержки растущего парка, который в настоящее время насчитывает около 2800 самолетов.

По словам президента компании Марка Бернса, клиенты выбирают принадлежащие Gulfstream сервисные центры, «потому что они ценят отношения и опыт, которые только мы можем предоставить». «Увеличивая количество объектов технического обслуживания и объединяя их с нашим парком транспортных средств быстрого реагирования и техниками групп полевой и воздушной поддержки, мы предлагаем нашим клиентам больше вариантов обслуживания и поддержки, больше доступности и больше гибкости», - добавил он.





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
 Факс: +7 495 589 97 56 comm@meridian-avia.com

Волваздел и Сблв 2009 лалалелл горувалл марелл комалл Волваздел лс. лмле десерлн струкчур лБолваздел лс. Все права защлленл.



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

Люфтваффе получила первый Global 6000

Bombardier поставил первый из трех бизнес-джетов Global 6000, предназначенных для использования военно-воздушными силами Германии. Люфтваффе, давний оператор Bombardier, будет использовать бизнес-джеты Global 6000 для авиаперевозок руководства страны.

«Bombardier невероятно рад тому, что Люфтваффе добавит в свой парк самолеты Global 6000», - сказал Дэвид Колил, президент Bombardier Aviation. «Наша команда Specialized Aircraft установила давние отношения с правительствами по всему миру, которые верят в безопасность и эффективность наших продуктов».

Подразделение Bombardier Specialized Aircraft предоставляет индивидуальные решения для операторов, предлагая разнообразные самолеты, способные выполнять самые сложные и ответственные задачи

в различных конфигурациях. Самолеты Bombardier Global особенно привлекательны из-за их превосходной готовности к вылету, скорости, маневренности, выносливости и оптимизированных эксплуатационных расходов.

Оснащенный двигателями Rolls-Royce BR710, разработанными и изготовленными Rolls-Royce Deutschland в Далевике, Германия, самолет Global 6000 обладает достаточной дальностью полета для беспосадочных перелетов между континентами, что идеально подходит для перевозки политических и парламентских делегаций. Самолет Global 6000 также обеспечивает плавность полета, что снижает утомляемость при частых путешествиях как пассажиров, так и членов экипажа, в то время как его усовершенствованная авионика Bombardier Vision оснащена дисплеями HUD с системами улучшенного и синтетического видения.



НАМ ДОВЕРЯЮТ

SkyClean

ДЕТЕЙЛИНГ · КЛИНИНГ · КОНСАЛТИНГ

Продажу и ввоз самолетов и авиадвигателей освободили от НДС

В третьем, окончательном чтении принят закон о налоговом стимулировании развития гражданской авиации. С 1 января 2020 года от НДС будет освобожден также ввоз запасных частей и комплектующих изделий, предназначенных для строительства, ремонта и модернизации на территории РФ гражданских воздушных судов.

Отменяется налог на добавленную стоимость (НДС) для ввозимых в страну гражданских самолетов и вертолетов, подлежащих регистрации в государственном реестре гражданских воздушных судов.

Кроме того, отменяется НДС для работ и услуг по строительству самолетов и при передаче судов в ли-

зинг и для морских судов, которые регистрируются в российском международном реестре судов.

Нулевая ставка налога устанавливается также на ввоз авиационных двигателей и запчастей, которые используются для ремонта и модернизации гражданских самолетов.

Освобождение от НДС гражданских воздушных судов, зарегистрированных в госреестре иностранного государства, при условии представления в таможенный орган копии свидетельства о его регистрации в реестре в соответствии с международным договором РФ, применяется до 1 января 2023 года.



EmbraerExecutiveJets.com

Luxaviation добавила в европейский парк два Bombardier Global

Компания Luxaviation в сентябре приступила к эксплуатации на правах управления двух самолетов: Bombardier Global Express XRS и Global 5000. Оба воздушных судна будут базироваться в Европе. За последние девять месяцев оператор добавил в парк девять самолетов.

Согласно отчету Luxaviation, за 12 месяцев прошлого года самолеты Группы выполнили 20214 рейсов (около 55 в день), проведя в воздухе 54818 часов. В 26-ти собственных FBO удалось обслужить 45731 рейс. За этот же период услугами Группы восполь-

зовались 59109 пассажиров. Суммарно воздушные суда Luxaviation Group преодолели расстояние в 13.937.059 морских миль, что эквивалентно 645 полетам вокруг экватора.

В настоящее время Luxaviation Group второй по величине бизнес-оператор в мире, объединяющий такие бренды, как Abelag Aviation, UniJet, Masterjet, London Executive Aviation, ExecuJet и др. Суммарный парк группы состоит из более 250 самолетов различных типов.





FBO RIGA
A part of Flight Consulting Group

Признанный
уровень качества


| Best FBO
in Europe


NetJets вышел на рынок суперяхт

Долевой оператор NetJets заключил партнерское соглашение с брокером суперяхт Northrop & Johnson, в рамках которого компании предложат своим клиентам бесперебойные путешествия и эксклюзивные преимущества. Специалисты компании Northrop & Johnson будут организовывать маршруты для суперяхт в сотрудничестве с NetJets, упрощая размещение в путешествиях и предоставляя доступ к разнообразному парку самолетов и судов. Членство в NetJets будет доступно через Northrop & Johnson, и оба бренда предоставят ряд специальных предложений для своих клиентов.

«Наше стратегическое партнерство отвечает интересам некоторых из самых выдающихся путешественников в мире, а постоянное внимание NetJets к вопросам безопасности и обслуживания делает их идеальным партнером в частной авиации», - сказал исполнительный директор Northrop & Johnson Даниэль Зириакус. «Мы с нетерпением ждем расширения

возможностей роскошных путешествий для энтузиастов яхтинга и предоставления того же опыта клиентами NetJets».

«Northrop & Johnson ценит опыт роскошных путешествий с той же энергией, что и NetJets, предлагая исключительный сервис на каждом шагу», - добавил Пэт Галлахер, президент по продажам и маркетингу NetJets. «Это партнерство демонстрирует преимущество NetJets — предоставление владельцам непревзойденный доступ к тому, чем они увлечены».

Соглашение идет в русле тренда, в котором провайдеры долевого владения все чаще стремятся выстроить новые партнерские отношения, чтобы расширить возможности и преимущества для своих клиентов. В последние месяцы NetJets установил партнерские отношения и начал сотрудничать с такими мероприятиями, как Jazz Aspen Snowmass и IndyCar для предоставления эксклюзивных возможностей.



≡ ABS JETS



Надёжный партнёр
для ТО Вашего
самолёта. Запросите
слот ещё сегодня!

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

engineering@absjets.com absjets.com

Weston Aviation открывает новый FBO в аэропорту Манчестера

Британский провайдер наземных услуг Weston Aviation приступает к обслуживанию рейсов через свой новый FBO в аэропорту Манчестера. В рамках нового концессионного соглашения Weston Aviation также будет развивать продажи и маркетинг услуг бизнес-авиации в аэропорту в кооперации с местными авиаброкерами.

По словам главы компании Ника Уэстона, аэропорт Манчестера с точки зрения развития в нем бизнес-перевозок весьма перспективен. «Аэропорт находится в центральной части Великобритании и располагает прекрасной наземной инфраструктурой. Из года в год мы наблюдаем стабильную динамику спроса среди частных владельцев воздушных судов в центральной Великобритании. Поэтому мы и решились на этот проект по строительству специализированного терминала, который отвечает всем международным стандартам, применяемых к бизнес-авиации, и уверены, что срок окупаемости вложенных

нами инвестиций составит не более пяти-семи лет», - комментирует г-н Уэстон. Уже в следующем году компания планирует существенно расширить перрон, добавив 14 универсальных стоянок и создать единый технический центр по обслуживанию самолетов различных типов.

Weston Aviation, основанная в 1995 году, управляет второй по величине сетью объектов FBO в Великобритании и Ирландии, предлагая услуги в аэропортах Манчестера, Ньюки-Корнуолла, Глостершира, Хамбершира и Корка в Ирландии.

Аэропорт Манчестера обслуживает за год около 20 миллионов пассажиров — это весьма серьезный показатель, но по сравнению с другими аэропортами Объединенного Королевства только четвертый по счету. Отсюда осуществляются рейсы как по стране, так и за ее пределы, в том числе не только регулярные, но и чартерные.



CLICK
AVIATION NETWORK

**GLOBAL TRIP
SUPPORT**

+971 4 276 6209 | occ@click.aero | click.aero

Metrojet получает одобрение Катара

Гонконгская компания Metrojet Limited сообщает, что ее центр ТОиР в Гонконге получил одобрение катарских авиационных властей на выполнение технического обслуживания воздушных судов, зарегистрированных в Катаре (A7). Сейчас в копилке Metrojet Engineering Clark также есть одобрения FAA и Каймановых островов. В настоящее время крупнейший парк деловых воздушных судов с префиксом A7 у Qatar Executive (входит в Qatar Airways Group).

Ранее аналогичное одобрение получил и техцентр компании на Филиппинах.

Компания Metrojet начала работать на рынке в 2005 году. Она входит в холдинг Kadoorie Group и параллельно является частью Hong Kong Aviation Group.

Metrojet базируется в Hong Kong International Airport. Помимо услуг по выполнению чартерных рейсов компания владеет собственным FBO в аэропорту и станцией технического обслуживания. Также перевозчик активно работает на рынке долевого владения. В оперативном управлении Metrojet находятся более 30-ти самолетов, преимущественно китайских владельцев, включая Embraer Legacy 650 и Lineage 1000.

Metrojet имеет сертификаты Part 145, выданные авиационными властями властей Бермуд, Каймановых островов, Таиланда, Китая и Канады. Сертификат позволит Metrojet выполнять технические работы на самолетах различных типов, включая Gulfstream G150/G200/GIV/GV, Embraer Legacy 650, Dassault Falcon 900 и Hawker 800.



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

ОНАДА и ОАО «Авиасалон» подписали соглашение о сотрудничестве

В рамках прошедшей выставки RUBAE 2019, 12 сентября Объединенная Национальная Ассоциация Деловой Авиации (ОНАДА) и ОАО «Авиасалон» заключили соглашение о сотрудничестве. Соглашение подписали президент ОНАДА Я.А.Одинцев и Генеральный директор ОАО «Авиасалон» А.Ю.Левин.

ОНАДА как отраслевая ассоциация представляет собой центр экспертизы в области деловой авиации и под эгидой ОНАДА проходят ключевые мероприятия отрасли. В их числе – деловая программа в рамках международной выставки RUBAE, ежегодный практический семинар «Безопасность полетов. Безопасность топливообеспечения», Балтийский форум деловой авиации, региональные форумы деловой авиации в Геленджике, форум деловой авиации в Казани и другие.

Стороны договорились о совместной организации мероприятий и участии в мероприятиях, организуемых сторонами, взаимной информационной поддержке. Целью сотрудничества является установление рабочих контактов, обмен опытом, распространение актуальной информации, обсуждение ключевых вопросов и проблем, с целью консолидации усилий и выработки совместных оптимальных решений для создания и поддержания комфортной бизнес-среды, повышения безопасности полетов, поощрения профессионализма и формирования экономической устойчивости авиационной отрасли.

Объединенная Национальная Ассоциация Деловой Авиации является единственной в России организацией, объединяющей основные предприятия деловой авиации, включая авиакомпании, брокеров

деловой авиации, аэропорты, поставщиков услуг и других. ОНАДА представляет интересы своих членов и отрасли в целом, способствует развитию деловой авиации в России. Также ОНАДА выступает организатором ключевых мероприятий в области деловой авиации.

ОАО «Авиасалон», ведущее историю с февраля 1992 года, является официальным организатором Международных авиационно-космических салонов МАКС, проводимых в подмосковном г. Жуковский с 1993 года, а также выступило исполнителем дирекцией специализированной отраслевой выставки «Мосаэрошоу-92». Общество являлось организатором Международных форумов «Технологии в машиностроении» и выставок вооружений и военной техники «Оборонэкспо», «Гидроавиасалон-2018» других мероприятий.



Деловая Авиация Шереметьево | FBO | Чартер



www.premieravia.aero

+7 495 234 26 42

В следующем году Jetflite OY получит «уникальный» Challenger 650

Финский оператор Jetflite OY уже в следующем году планирует получить уникальный в своем роде бизнес-джет Bombardier Challenger 650, рассчитанный на 16 пассажиров. И при стандартной комплектации в 12 пассажиров у компании появится возможность установки дополнительных четырех мест, а также конвертации бизнес-джета в медицинский вариант.

«Компания рассчитывает приступить к эксплуатации самолета уже в мае 2020 года. В настоящее время воздушное судно находится в финальной стадии готовности на заводе Bombardier», - об этом BizavNews рассказал Ян Линдхольм, директор по продажам Jetflite OY.

Самолет будет полностью доступен для выполнения чартерных полетов. Вместе с Challenger 650 Jetflite OY приобретен и новый медицинский модуль. В ком-

пании не исключают, что в следующем году удастся увеличить парк бизнес-джетов, но предпочитают в настоящее время не комментировать сроки и типы воздушных судов. При этом нынешний чартерный парк останется без изменений, компания не планирует продажу воздушных судов. Сейчас у Jetflite OY три самолета для коммерческого использования: два Bombardier Challenger 604, которые готовы принять на свой борт до 18 пассажиров и Dassault Falcon 7X с уникальной конфигурацией, рассчитанной на 16 пассажиров.

В настоящее время структура трафика Jetflite OY выглядит следующим образом: 50% - чартерные рейсы, 20% - медицинские, 20% - полеты в интересах государственных структур и 10% - полеты в интересах владельцев. Через брокеров продается 80% всех рейсов, а оставшиеся 20% - прямые продажи.



Мы превратим ваш полет в
незабываемое путешествие

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



Дисконт на паркинг

Компания Geneva Airpark, крупнейший провайдер услуг по обслуживанию рейсов бизнес-авиации в аэропорту Женевы, предлагает клиентам индивидуальные решения по ангарному хранению воздушных судов (предложения рассчитаны на краткосрочный, среднесрочный и долгосрочный паркинг в ангаре), сообщает пресс-служба компании. В Geneva Airpark не раскрывают стоимость, говоря о том, что все решается в индивидуальном порядке. Для долгосрочного паркинга, компания предлагает специализированный отапливаемый ангар, площадью в 10000 кв.м. (вместает любые типы самолетов, включая Boeing 747). В прошлом году этот ангар был заполнен на 90%.

Сейчас компания является крупнейшим игроком на рынке деловой авиации Европы. В феврале 2019 года Geneva Airpark получил сертификат IS-BAH, став 160

ФВО в мире соответствующим стандарту, разработанному IBAF и NATA в 2014 году.

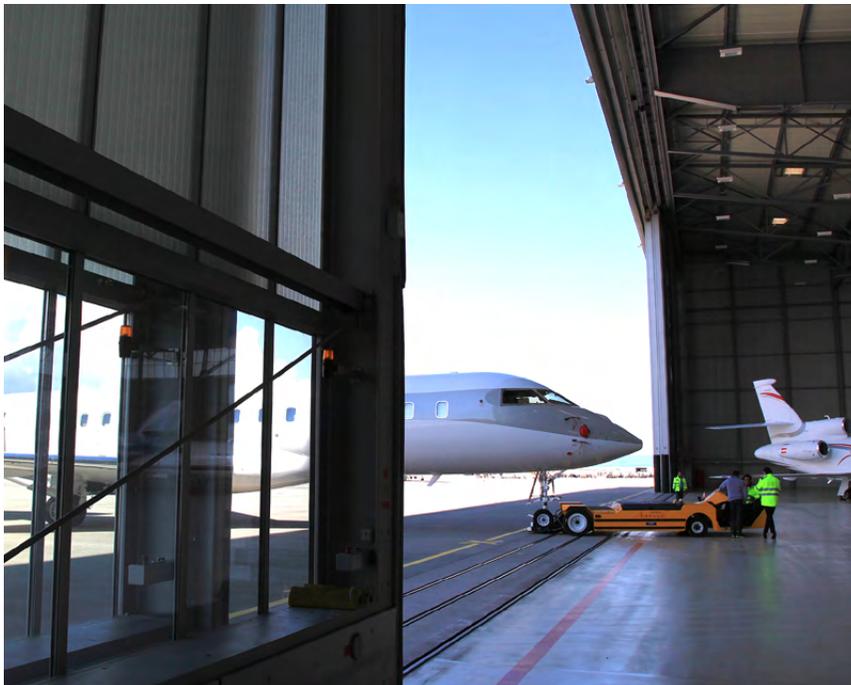
«В нашей философии уровень безопасности не зависит от размера компании, и ее реализация не допускает компромиссов с точки зрения ожиданий наших клиентов и наших партнеров. Культура безопасности – основа нашей работы», - комментирует Софи Мабир, генеральный директор Geneva Airpark.

Несколько лет назад компания приступила к реализации грандиозного проекта по развитию сегмента бизнес-перевозок в Женеве. Проект предусматривает поэтапное строительство и ввод в эксплуатацию объектов инфраструктуры и рассчитан на 15 лет.

За первые годы работы было проделано достаточно

много. Как рассказал BizavNews источник в компании, за короткое время Geneva Airpark удалось практически с нуля построить современный авиационный комплекс. В 2009 году Geneva Airpark начинала с обслуживания 6-7 самолетов в сутки, а персонал компании состоял лишь из 12 человек. Сейчас трафик варьируется в пределах двадцати бортов в сутки.

В настоящее время в распоряжении Geneva Airpark несколько ангаров, включая самый новый площадью 10000 кв.м., для всесезонного хранения и технического обслуживания воздушных судов, вплоть до Boeing 747, а также 7000 кв.м. парковочных мест и 4700 кв.м. офисных площадей. 40% клиентов компании – владельцы и операторы из США, Ближнего Востока и Латинской Америки, остальная часть – клиенты из Европы.



+ **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

Albinati Aeronautics прошел аудит IS-BAO Stage II

Швейцарский бизнес-оператор Albinati Aeronautics получил от Международного Совета бизнес-авиации (ИВАС) подтверждение об успешном прохождении аудита на соответствие деятельности компании международному стандарту для операторов бизнес-авиации IS-BAO Stage II.

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. Добровольная программа, базирующаяся на основе системы управления безопасностью полетов, является глобальным кодексом наилучших практик в отрасли.

IS-BAO предусматривает три уровня проведения аудитов, которые определяют степень внедрения и

эффективности работы SMS (системы управления безопасностью полетов):

- Stage I – SMS документирована, одобрена, обеспечена ресурсами и начинает внедряться
- Stage II – SMS функционирует, результаты функционирования измеряются и анализируются
- Stage III – SMS устойчиво функционирует и поддерживается непрерывный процесс улучшения культуры безопасности полетов.

Также основатель компании Стефано Альбинати подтвердил, что компания добавит в свой парк два новых Bombardier Global 7500 в 2020 году и 2021 году, и новый Pilatus PC-24 в июне 2020 года. Albinati Aeronautics имеет три сертификата эксплуатанта (швейцарский, итальянский и мальтийский), что позволяет клиентам компании выбирать страну регистрации исходя из своих требований. Компания предлагает услуги менеджмента воздушных судов, САМО и чартерного перелета.



FBOEXPERIENCE.COM
PROMOTING FBO EXCELLENCE

Cessna отмечает 50-летие Citation

Textron Aviation отмечает 50-летний юбилей первого полета бизнес-джета Cessna Citation – первой модели в семействе бизнес-джетов, которое стало крупнейшим в мире.



Cessna Aircraft представила макет легкого бизнес-джета в октябре 1968 года, первоначально назвав его Fanjet 500. Идея заключалась в том, чтобы предложить растущему количеству деловых путешественников самолет, который был бы более тихим, простым в эксплуатации, безопасным и менее дорогим вариантом, по сравнению с деловыми самолетами, которые предлагались производителями в те времена.

15 сентября 1969 года состоялся первый полет продолжительностью 1:45 минут. В сентябре 1971 года самолет был сертифицирован FAA, через четыре месяца начались поставки. В начале семидесятых годов прошлого века самолет стоил около \$695.000. Джет был оборудован двигателем Pratt & Whitney Canada JT15D-1B, крейсерская скорость составляла 650 км/ч, а дальность полета 2430 км.

С тех пор Cessna поставила более 7500 моделей Citation по всему миру. Суммарный налет парка превысил 35 млн. часов. Нынешняя линейка включает в себя реактивный самолет начального уровня M2, легкие самолеты CJ3+ и CJ4, суперлегкий XLS+, средне-размерные Sovereign+ и Latitude. В конце текущего года в эксплуатацию будет введен и суперсредний Longitude.

На военной службе

Компания Bombardier сообщает о новом рекорде своих самолетов Bombardier Global, предназначенных для военных миссий. Так четыре лайнера Bombardier Global (Global Express, два Global XRS и Global 6000) в течение нескольких месяцев суммарно налетали 100.000 часов, проводя в среднем 18 часов в воздухе ежедневно.

Речь идет о модернизированном Bombardier Global (по классификации НАТО E-11A). Это новый воздушный узел связи и ретранслятор (ВУСР, BACN - Battlefield Airborne Communication Node). Самолет может решать различные задачи, включая: поддержание телефонной и персональной подвижной

радиосвязи; передача данных и видеоизображений; сбор и распределение разведывательных данных от систем и средств разведки на ТВД; формирование баз данных о силах и средствах (своих и противника), а также о первоочередных целях; обеспечение удаленного доступа к информационным сетям министерства обороны США и базам данных автоматизированных систем управления армейского корпуса через сеть «Тактический Интернет»; координация огневой и авиационной поддержки.

По данным канадского производителя, в мире эксплуатируются 500 специализированных самолетов Bombardier.



«АэроГео» продлила сертификат

ООО «АэроГео» продлило Сертификат эксплуатанта на выполнение авиационных работ еще на три года, до 12 сентября 2022 года. Данный сертификат удостоверяет в том, что авиакомпания «АэроГео» соответствует всем сертификационным требованиям воздушного законодательства Российской Федерации, предъявляемым к физическим и юридическим лицам, выполняющим авиационные работы.



Авиакомпания может выполнять следующие виды авиационных работ:

- лесоавиационные работы;
- воздушные съемки;
- работы с целью оказания скорой медицинской помощи;
- работы по поиску и спасанию;
- строительно-монтажные и погрузочно-разгрузочные работы.

5400 деловых самолетов не будут соответствовать требованиям ADS-B

Согласно данным исследования Duncan Aviation, до истечения крайнего срока FAA для оборудования системами ADS-B, до которого осталось всего 15 недель, почти четверть зарегистрированного в США парка бизнес-джетов и почти половина турбовинтового парка страны не оснащены такими системами. В отчете компании, основанном на собственной базе данных, отчетах FAA и других отраслевых источников говорится, что 5400 деловых самолетов, скорее всего, не будут соответствовать требованиям к установленному сроку 1 января 2020 года.

Эксперты Duncan говорят, что 23% зарегистрированного в США парка бизнес-джетов, или 3384 самолета, по-прежнему не соответствуют ADS-B. «При таких показателях мы ожидаем, что по крайней мере 660

бизнес-джетов не будут соответствовать требованиям к 1 января», - сказал менеджер Duncan Aviation Мэтт Нельсон.

Между тем, в отчете говорится, что 49% турбовинтового парка в США еще не готовы к новым требованиям, и более 3800 из них все еще будут нуждаться в обновлении ADS-B в начале следующего года.

«Я призываю операторов, которые не соответствуют требованиям, рассмотреть возможность инвестирования в модернизацию еще в этом году», - сказал Нельсон. «В настоящее время у нас все еще есть некоторые возможности для монтажа ADS-B в некоторых наших техцентрах, и мы можем оборудовать самолет менее чем за 10 дней».



Boeing и Safran инвестируют в аккумуляторы

Boeing и Safran объявили о совместных инвестициях в Electric Power Systems (EPS), которые предоставят компании из Юты больше ресурсов для разработки аккумуляторов для проектов городской воздушной мобильности и электрических самолетов, в конечном итоге выпуска в промышленных масштабах.

Компании Boeing HorizonX Ventures и Safran Corporate Ventures, которые участвовали в раунде финансирования серии А, нацелены на то, чтобы компания EPS «разработала высокоавтоматизированную промышленную базу, способную произ-

водить авиационные системы хранения энергии в беспрецедентных масштабах» при одновременном снижении затрат на батареи. Объединив свое портфолио, EPS сможет по мере необходимости использовать инфраструктуру и опыт Boeing и Safran.

Эти совместные инвестиции позволят EPS «разработать модульный набор сертифицируемых продуктов для воздушных судов Part 23 и производить их в масштабе, соответствующем автомобильным объемам», - говорит исполнительный директор EPS Натан Миллекам. «Электрификация полетов может кардинально изменить то, как соединяются товары, услуги и люди».

Разработчик аккумуляторов из Юты координирует свою деятельность с Федеральным авиационным управлением США для тестирования и разработки правил безопасного электрического полета, в том числе в соответствии с действующими стандартами Part 23. Большинство самолетов на аккумуляторах, находящихся в разработке, соответствуют весовой категории Part 23, рассчитаны на перевозку от двух до восьми пассажиров и приводятся в движение воздушным винтом, в том числе городские воздушные суда, предназначенные для коротких полетов над городами.

Права интеллектуальной собственности на безопасную упаковку батарей, которыми владеет EPS, делают ее уникальной среди других компаний в этом развивающемся сегменте. NASA заключило контракт с EPS на разработку модуля батарей для своего экспериментального электрического самолета X-57, и компании из Юты были предоставлены права интеллектуальной собственности на конструкцию,

которая успешно изолировала элементы во время стресс-тестов на перегрев.

Отключение электропитания в полете – это основной риск, который инженеры хотят избежать. Поэтому NASA и разработчики электрических самолетов ищут литий-ионные аккумуляторные батареи, достаточно легкие для эффективного полета, которые также могут избежать перегрева и отказа. Boeing и Safran делятся своими исследованиями в области химии аккумуляторов друг с другом и научными кругами, потому что все хотят прорыва в улучшении накопления энергии, но они конкурентоспособны и оберегают свои технологии упаковки аккумуляторов.

Совместные инвестиции в EPS являются частью постоянных усилий Safran и Boeing по обеспечению доступности и практичности электрических полетов. Safran Corporate Ventures инвестирует в Oxis Energy, которая разрабатывает литий-серные элементы, а Boeing HorizonX Ventures инвестирует в Cuberg, которая пытается улучшить накопление энергии и снизить нестабильность литий-ионных блоков.

Boeing и Safran инвестируют в электрический полет с надеждой получить преимущество на потенциально прибыльном рынке городской воздушной мобильности. При условии одобрения со стороны регулирующих органов и доверия потребителей пассажиропоток городской воздушной мобильности может возрасти до 80000 пассажиров в день, а годовой спрос на рынке составит \$2,5 млрд за «первые несколько лет работы», говорится в сообщении консалтинговой компании Booz Allen Hamilton в отчете NASA за 2018 год.



Отрасль призывает ужесточить наказание за незаконные чартеры

Британская ассоциация деловой и авиации общего назначения (BVGA) призывает к законодательным изменениям, чтобы усилить сдерживающие факторы незаконных чартеров и улучшить правоприменительную практику. «Штрафы бессмысленны и не применяются», - заявила на конференции Air Charter Expo в аэропорту Биггин Хилл авиационный адвокат и председатель BVGA Аойф О'Салливан. «Нам нужно изменить закон. Концепция [полета] по разделению расходов открыто игнорируется, и нам нужно внести изменения в Аэронавигационные правила Великобритании, чтобы положить этому конец».

Дейв Эдвардс, генеральный директор Ассоциации воздушных чартеров, сообщил участникам конференции, что в период с 2005 по 2016 год прошло только 14 успешных судебных процессов по неза-

конным чартерам и штрафы по ним составили всего 14950 фунтов стерлингов (\$19000). «Это всего лишь 10 недель оплаты летчика-инструктора», - пожаловался он. «За этот период один человек был привлечен к ответственности за семь правонарушений, в результате чего штрафы составили всего 6500 фунтов стерлингов. Это явно не является сдерживающим фактором».

Участники дискуссии, в том числе главный операционный директор Европейской ассоциации деловой авиации (ЕВАА) Роберт Балтус и вице-президент по управлению воздушными судами, чартерным перевозкам и ТООИР Национальной ассоциации воздушного транспорта США Райан Вигеспак, признали, что регулирующие органы обычно не имеют достаточно ресурсов для пресечения незаконных чартеров. Они указали, что злоупотребления растут, отчасти благодаря чартерным онлайн-платформам и злоупотреблениям в соглашениях о «сухой» аренде (самолет без экипажа).

По словам О'Салливана, отрасль должна сосредоточить усилия на том, чтобы лучше информировать конечных пользователей чартеров об обязательствах, с которыми они могут столкнуться в случае аварии. «Многие конечные пользователи просто не знают, во что они ввязываются; когда они садятся на «сухой» самолет, они берут на себя (по закону) контроль», - сказала она. «Согласно британскому законодательству, это может привести к непредумышленному уголовному преследованию (в случае несчастного случая со смертельным исходом)».

Джеймс Моретон из страхового брокера Hayward Aviation добавил, что конечные пользователи также должны быть более осведомлены о том, что незаконные чартеры могут лишить законной силы страховое

покрытие. Он признал, что страховые компании могут сделать больше для повышения осведомленности о возникающих проблемах ответственности.

Райан Вигеспак отметил, что штрафы за незаконный чартер в США, как правило, выше, приведя пример ожидаемого штрафа в \$17 млн. для оператора в Южной Каролине. Тем не менее, он добавил, что штрафы часто уменьшаются по апелляции, и что FAA пытается покрыть расходы на принудительное исполнение, и что «просвещение инспекторов» о важности этой работы является «сложной задачей». Однако он также указал, что министерство транспорта применяет более жесткий подход к отзыву лицензий у пилотов, участвующих в незаконных полетах.

Участники дискуссии выступали за то, чтобы сообщать о недобросовестных чартерных операторах в налоговые органы на том основании, что штрафы за неуплату налогов могут быть гораздо более строгими. Они также утверждали, что работа властей могла быть направлена против пилотов, вовлеченных в незаконный чартер, с более серьезной угрозой отзыва лицензий.

ЕВАА находится в процессе создания платформы, чтобы законным предприятиям было легче сообщать о случаях незаконного чартера. Тем временем, отрасль Великобритании ожидает окончательного отчета Отдела по расследованию авиационных происшествий по катастрофе Piper Malibu, в результате которой погиб пилот и профессиональный футболист Эмилиано Сала. Это побудило Ассоциацию авиационных чартеров призвать к «незамедлительным действиям» в отношении незаконных чартеров на основе выводов предварительного отчета о происшествии.



В ожидании волны новых джетов

По мнению одного из ключевых аналитиков деловой авиации, рынок бизнес-джетов, похоже, готов к появлению нескольких новых самолетов, предполагая, что Gulfstream, Honda Aircraft и другие, возможно, «скоро скинут покрывало с новых джетов». Производители по-прежнему молчат о своих планах, но по словам Брайана Фоули из Brian Foley Associates, новые продукты – важный для них путь оставаться конкурентоспособными и более эффективными. Он добавил, что эти анонсы могут появиться уже в следующем месяце на ежегодной выставке и конференции NBAA.

Брайан Фоули полагает, что у Gulfstream есть пара существенных стимулов для продвижения преемника сверхдальнего флагмана G650ER. С оперативной точки зрения, Gulfstream «исторически не позволял продуктам конкурентов иметь надолго значимое преимущество», говорит Фоули. Но новый Bombardier Global 7500 имеет дальность 7700 морских миль, что на 200 миль больше, чем у G650ER. Опыт прошлых лет предполагает, что Gulfstream объявит о новой модели «которая украдет корону дальности», предположил он, добавив, что «хотя немногие когда-либо выиграли от увеличения беспосадочного полета». Но иногда это больше касается брендинга, чем полезного улучшения возможностей».

Но для Фоули еще более важным является тот факт, что технологии производства G650ER менее эффективны по сравнению с новейшими моделями Gulfstream – G500 и G600, которые могут быть изготовлены за меньшее количество часов и с меньшим количеством деталей. «Отказавшись от старого G650ER и заменив его производным от нового G600 с большей дальностью, компания намерена повысить рентабельность, оптимизируя совместимость с

детальями и узлами G500/G600», - сказал он.

В то же время, по его словам, Bombardier «удвоил» вес своего подразделения бизнес-джетов с выходом из ряда других бизнес-направлений. Это говорит о том, что конвейер бизнес-джетов останется активным у производителя из Монреаля. Фоули выразил уверенность в том, что линейка самолетов среднего размера, Challenger 350 и 650, «запоздала для каких-то иных, кроме незначительных улучшений». Отмечая, что наследие Challenger 650 восходит к 1970-м годам, и он больше всего нуждается в модернизации», - сказал Фоули, полагая, что прямая замена ознаменует более смелый шаг.

В легком сегменте рынка Фоули указывает на недавнее расширение производственных площадей в Honda Aircraft, говоря, что «предполагается новый анонс», особенно учитывая то, что до сих пор Honda Aircraft является компанией одного продукта. «Производителям необходимо семейство самолетов, чтобы иметь значимое присутствие на рынке и предлагать продукты для своих существующих клиентов». Кроме того, по его словам, Honda ищет инженеров с опытом проектирования крыла, фюзеляжа и систем - «все это свидетельствует об активной работе команды разработчиков».

После опыта, связанного с отменой Falcon 5X, Фоули ожидает, что новые продукты от Dassault будут производиться на основе крыла 6X и заменят старшие поколения Falcon 900 и 2000. «Как и в случае с Gulfstream, конструкция на основе современного планера снижает время производства, стоимость деталей и обеспечивает единообразие инструментов».

Фоули менее оптимистичен в отношении ближай-

шего анонса от Embraer, учитывая недавние обновления Legacy 450 и 500 в линейке Praetor. Embraer все еще перестраивается после продажи Boeing контрольного пакета акций подразделения коммерческих авиалайнеров, добавил он, заявив, что это «по-видимому, пока сдержит любые анонсы по бизнес-джетам».

Что касается Textron Aviation, Фоули полагает, что производитель из Вичита «полностью занят» разработкой Citation Longitude, SkyCourier и Denali. «Если должны быть новые анонсы, то это могут быть улучшения десятилетних Citation CJ4 и XLS+: назовите их CJ4+ и XLS++».



Добро пожаловать в новый мир

Пожалуй, что впервые в истории BizavNews мы публикуем не новость, не аналитическое исследование и даже не интервью, а пост из одной из социальных сетей. Да, да, вы не ослышались. Размышления Евгения Клочкова о состоянии рынка и трендах показались нам интересно, вызывая, несколько резко, но при этом абсолютно логично и осмысленно. Чтобы передать атмосферу, мы оставили текст без правок.

Жизненный цикл рынка продажи чартеров.

Наличие на рынке «склеек-подклеек», липовых empty-leg и прочих адаптационных механизмов и

проявлений живости ума участников рынка, говорит о том, что клиент уже не готов (или не может) платить полную цену за получаемую услугу. Это лишь означает, что рынок до сих пор сжимается и находится на нисходящем цикле, денег меньше, качество услуг снижается.

Операторы самолётов, при продаже чартеров, компенсируют только прямые операционные расходы (DOC), а отложенный долг в виде постоянных расходов (FIX costs) накапливается. В долгосрочной перспективе это всегда либо дополнительные заимствования «в счёт будущих концертов», оплата за счёт владельцев бортов либо банкротство.



Что это значит для брокера. Простой пример по поводу склеек рейсов. Допустим, есть три плеча, которые выполняют три разных оператора. Надежность (и вероятность) выполнения отдельного плеча рейса величина интегральная и зависит от целого комплекса параметров - корректность и своевременность получения разрешений, выполнение экипажем своих функций (человеческий фактор), своевременность полёта, и прочие детали включая надежность самой техники. Для операторов, осознанно не берущих на себя излишний риск в угоду прибыли, надежность и вероятность выполнения плеча я бы оценил в 90%. А теперь самое интересное. Согласно Теории Надежности и Диагностики, применяемой для расчета надежности ядерных реакторов, (спасибо Дзержинка за высшее образование), если считать упрощенно, то при наличии трех надежных операторов, реализующих каждый своё плечо рейса с вероятностью аж 90%, суммирующая надежность (читай вероятность) рейса будет всего лишь 73%! Это математика: $0,9 \times 0,9 \times 0,9 = 0,73$. А если в эту тему вводится лишь один оператор с «пониженной социальной ответственностью» у которого вероятностью рейсов 50/50, то вероятность рейса, даже при остальных двух экстрапрофессиональных операторах, составляет 41%. ($0,9 \times 0,9 \times 0,5 = 0,41$).

Если бы я, сидя в VIP терминале, узнал, что вероятность моего авиапутешествия с бизнес-авиацией случится с вероятностью 41%, то совершенно точно, в следующую минуту бронировал регулярку.

То есть, рынок премиальных услуг оказался в ситуации, когда вероятность качественного исполнения опускается до 41%. И это до сих пор остаётся приемлемым для клиента! Это означает, что сами клиенты находятся в пограничном состоянии, для них цена стала критически важным критерием, что для

рынка уровня премиум является предостережением. Значит переход на услуги-заменители лишь вопрос времени (покресельная продажа или бизнес-класс).

В итоге рынок неизбежно займёт равновесное положение, но с меньшим количеством клиентов и исполнителей, с восстановлением ключевых критериев услуг - превосходное качество и по-настоящему исключительный сервис, где максимальная вероятность выполнения рейса будет критерием, обязательным «по умолчанию», а попытки сэкономить на питании просто дурным тоном. Но это будет потом.

Менеджмент самолётов

Обнуление пошлин и НДС - это часть реализации большой стратегии в рамках запуска Таможенного

Союза. Уверен, мы с вами станем свидетелями того, что все самолёты, расходы по которым оплачиваются деньгами, заработанными в России, будут переведены в российскую юрисдикцию. При этом переход на RA- необязателен. Сохранение иностранного бортового, а значит страхования в международных компаниях и обслуживания в «заграничных» техцентрах, абсолютно не противоречит постановке самолёта в сертификат эксплуатанта российского оператора. (да, #Аэрофлот?) Это механика, алгоритмы известны.

Однако во всей этой истории, кроме вопросов по растаможке самолётов и позиции Росавиации на выполнение коммерческих перелётов по России, есть ещё один вопрос, который стоит подсветить. Это НДС. Оплата НДС на все услуги при внутренних перелётах

обязательна. Включая услуги брокеров. Этот налог в автоматическом режиме уже многие годы (сначала тестово, а сейчас по-серьёзному) мониторит система АСК НДС-3. НДС должен быть включён в счёт и тогда все в порядке, но владелец самолёта, при коммерческой перевозке, совершенно справедливо запросит компенсацию НДС. Не буду уходить в детали, есть специалисты, которые все расскажут незаспасибо (PPP), но это дополнительный рычаг, который пока власти не применяли. Death and taxes.

Продажа самолётов

Давно на рынке не слышали больших и интересных сделок, с шикарными самолётами, сделанными на заказ. Где новые #Airbus и #BOEING со сказочными интерьерами?

Этот рынок, в отличие от чартерного, оказался на дне ещё в 2014-2015. До 2014 люди могли позволить себе самолёт, имея денег только на первый взнос, а все остальное лизинг. Затем пузырь долго сдувался, много владельцев ушло, много операторов исчезло.

Сейчас рынок купли-продажи копит потенциал. Отложенный спрос неизбежно порадует производителей в перспективе грядущей пятилетки. Сделки по схеме - «смена старой модели на новую» их уже не радуют, это больше выглядит как «поддержание штанов». Последние 4 года «штаны держатся», но смена подхода производителей и политики дистрибуции очевидна.

Со следующего года мы увидим неизбежное обновление всего флота, но под новую реальность.

Добро пожаловать в новый мир. Адаптируйтесь.



Деловая программа на RUBAE 2019 прошла с большим успехом

Второй год подряд Объединенная Национальная Ассоциация Деловой Авиации (ОНАДА) проводит в рамках международной выставки RUBAE деловую программу, которая в этом году вновь стала ярким и важным событием всего смотра.

Деловая программа проходила в течение двух дней в конференц-зале выставки. Как и в прошлом году,

вниманию экспонентов и посетителей RUBAE была предложена серия мероприятий, которые начинались каждый час. Всего за два дня было проведено 12 встреч с экспертами, дискуссий и презентаций.

Впервые в деловой авиации в рамках конференции, по инициативе ОНАДА была поднята тема кибербезопасности. К выступлению были приглашены

представители Ассоциации руководителей служб информационной безопасности (АРСИБ) и SATCOM DIRECT. На RUBAE вопросам кибербезопасности был уделен всего час, однако освещение и обсуждение вопроса получит свое развитие на V практическом семинаре «Безопасность полетов. Безопасность топливообеспечения», который состоится 17 марта 2020 года.

Вопрос информационных технологий в деловой авиации остается актуальным, о возможностях технологий в отрасли рассказал в первый день конференции г-н Джей Аммар Хусари, Исполнительный вице-президент UAS International Trip Support. Во второй день была проведена презентация компании GetJet, посвященная новым решениям в условиях цифровизации рынка.

Вопросы правового регулирования отрасли, причем не только в области воздушного права, остаются актуальными всегда. Следуя эффективной практике привлечения в качестве экспертов специалистов, не занятых в авиационной отрасли, ОНАДА пригласила представителей юридической фирмы Amond and Smith, которые приняли участие сразу в двух встречах, одна из которых была посвящена зарубежным структурам в ведении бизнеса, а в рамках другой обсуждались возможности для развития бизнеса в России в интересах зарубежных инвесторов.

Особое внимание было уделено вопросам безопасности полетов. В рамках сессий 11 и 12 сентября были представлены обзор стандарта IS-BAO с учетом изменений 2018 года, практика внедрения интегрированной системы менеджмента в «Авиакомпания «Меридиан», а также информация о подготовке пилотов на основе компетенций и анализа фактических данных.



Самым ярким событием стала презентация старта первой реальной онлайн системы бронирования и продажи авиаперевозок на бизнес джетах NAJET, в завершение которой состоялось подписание соглашения о сотрудничестве ООО «НАДЖЕТ» с пятью ведущими российскими компаниями деловой авиации.

Вопросы страхования в деловой авиации, причины роста тарифов, возможные решения обсуждались с представителями АО «АльфаСтрахование». Две встречи посвятили рынку брокеров – в сфере продажи воздушных судов и организации рейсов деловой авиации.

Ключевым событием стала совместная сессия ОНАДА и Европейской ассоциации деловой авиации, которая

была проведена в формате панельной дискуссии и объединила сразу ряд тем, в том числе выполнение полетов зарубежными ВС в России и Европе и возможности для иностранных инвестиций в российскую деловую авиацию.

В целом программа получила высокие оценки как со стороны организаторов выставки, так и со стороны аудитории.

Анна Сереежкина, Исполнительный директор ОНАДА, лично провела все мероприятия: «Мы проделали большую работу, но ни времени, ни сил не жалко на то, чтобы реализовать такой проект. Выставка – место встречи всей отрасли, и возможность обсуждения, знакомств, встречи с экспертами, обмен инфор-

мацией и опытом – важная составляющая выставки. Двухдневная конференция – сложный проект, но все прошло успешно.

Хочу поблагодарить оргкомитет выставки RUBAE 2019 за приглашение организовать и провести программу; всех докладчиков за то, что приняли мое приглашение и приехали во Внуково-3, за то, что готовы поделиться с нами своим временем, экспертизой, эмоциями; всех, кто нашел время, проявил интерес, зашел в зал послушать, спорил и задавал вопросы.

Много тем осталось вне программы – элементарно не хватило времени. Но это хорошо – будет, что рассказать и обсудить через год!»



Российская деловая авиация ждет инвестора

Прошедшая с 11 по 13 сентября 2-я Международная выставка деловой авиации RUBAE в центре бизнес-авиации Внуково-3 показала, что при наличии современной инфраструктуры, которая отвечает мировому уровню, у самого рынка много проблем. И главная из них – отсутствие инвестиций в бизнес-авиацию.

Индикатор экономики

Деловая авиация – индикатор экономики. Когда ситуация стабильная, ориентированная на индивидуальные и корпоративные полеты, она активно развивается, но при любых проблемах ее показатели

начинают стремительно снижаться. Ведь во время кризиса уменьшается количество деловых перелетов и самолеты дешевеют.

Начав свою историю в России в 2004 году с появления центра бизнес-авиации Внуково-3 на месте бывшего ведомственного терминала Роскосмоса, этот рынок уверенно развивался. Но после 2014 года он сократился на 30–35%. Количество брокеров уменьшилось на треть. Клиенты, раньше особо не задумывавшиеся о цене, теперь стали торговаться.

Но сейчас рынок деловой авиации восстанавлива-

ется. Небольшой его рост был отмечен в 2017-м. А в прошлом году на чемпионате мира по футболу был всплеск использования частных самолетов (например, в день финала, 17 июля 2018 года, во Внуково-3 их было несколько сотен). Но очевидно, что рыночная ситуация пока не выправилась. К тому же хромают статистические данные.

«В нашей стране их просто нет», – говорит Михаил Титов, генеральный директор компании NAJET, национального агрегатора онлайн-продаж чартерных авиаперевозок на самолетах деловой авиации. «Я, будучи в том числе вице-президентом Объединенной национальной ассоциации деловой авиации, обращался за статистикой по бизнес-авиации в Росавиацию и “Госкорпорацию по ОрВД”, но мне отказали в этом. Поэтому, в отличие от Европейской ассоциации бизнес-авиации, мы не знаем точно, что у нас происходит в бизнес-авиации – двигаемся интуитивно».

Их нравы

Основные рынки, где в ходу деловая авиация, – это Северная Америка (65%) и Европа (14%), но самые многообещающие клиенты живут в Азии. За последние 5 лет бизнесмены Китая, Гонконга, Малайзии, Японии и Индонезии увеличили свою долю в деловой авиации с 3% до 6%.

По оценкам «АОПА-Россия» (организации, защищающей интересы частных пилотов и занимающейся совершенствованием авиационного законодательства), сейчас в нашей стране порядка 400 бизнес-джетов, конечными владельцами которых являются российские юридические и физлица. Их общая стоимость составляет примерно \$3–4 млрд.

В число мировых авиапроизводителей входят такие



игроки, как Cessna Aircraft, Embraer, Bombardier Aerospace, Dassault Aviation, Gulfstream Aerospace Corporation, Leonardo Helicopters. В частности, на выставке RUBAE 2019 компания Dassault представила трехдвигательные джеты Falcon 900LX и Falcon 8X. Последний, имея высоту 1,88м, ширину 2,34 м и длину 13 м, способен преодолеть расстояние почти в 12 тыс. км и совершить беспосадочный перелет из Москвы в Лос-Анджелес, Кейптаун и Дарвин или из Рио-де-Жанейро в Москву.

В плане конфигурации салона в бизнес-авиации ограничений практически нет. Сейчас никого уже не

удивишь душем или спальней в большом самолете. Более того, в частном джете можно даже установить небольшой бассейн, сделать спа-салон или игровую комнату. Между тем главенствующие позиции по выпуску и эксплуатации частных самолетов – у Канады, США, Франции и Бразилии, но никак не у нашей страны. «В плане инфраструктуры мы занимаем сейчас лидирующие места: Внуково-3 – один из крупнейших аэропортов в мире в сегменте бизнес-авиации. Однако в отношении самих воздушных судов и авиакомпаний мы находимся в прошлом веке, – констатирует Михаил Титов. – Количество воздушных судов, которые легальным образом

имеют право выполнять коммерческую перевозку в нашей стране по сравнению с Европой и США, не попадает даже в процент погрешности».

Купить или арендовать?

«Большие корпорации могут позволить себе приобретать бизнес-джеты. Это очень упрощает передвижение. Ведь регулярные перевозки не отвечают всем вопросам большого бизнеса», – отмечает Анна Кислова, начальник отдела развития и контроля качества компании «Виппорт» – оператора по организации наземного обслуживания для рейсов бизнес-авиации в аэропорту Внуково.

Сейчас средняя стоимость одного борта бизнес-авиации колеблется от \$3 млн до \$80 млн. Среди популярных моделей – канадский Bombardier Challenger 605 на 10 мест, бразильский Legacy 600 на 13 мест, канадский Bombardier Global 6000 на 15 мест и американский Gulfstream 550, где может быть до 16 посадочных мест в зависимости от конфигурации салона. При этом 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.

Если заказчик летает нечасто, то есть менее 100–150 ч в год, то, как утверждают эксперты, содержание частного борта становится весьма затратным. Гораздо выгоднее арендовать самолеты. Компании, работающие в России на этом рынке, предлагают цену на аренду самолета в бизнес-авиации от €30 тыс. в обе стороны из Москвы в Европу и обратно, а по городам внутри страны цена составит от €10 тыс. в оба конца. Впрочем, точная цена аренды зависит от типа воз-



душного судна, маршрута полета, количества пассажиров и дней стоянки.

Человек-праздник

С началом появления этой отрасли, то есть 10-15 лет назад, на рынке остро стоял вопрос поиска кадров для нее. Но сейчас, по мнению участников рынка, дефицита здесь нет. «Единственной актуальной проблемой кадров бизнес-авиации остается вопрос

квалифицированных пилотов, которые обучены на тип воздушного судна, и имеют достаточный налет, но это проблема относится не только к бизнес-авиации, а в целом ко всей гражданской авиации России», - отмечает Анна Ермилина, директор кадрового центра компании «Авиаперсонал».

Что касается размера зарплат, то у сотрудников деловой авиации они, по словам Ирины Юшиной, генерального директора учебного центра подготовки

авиаперсонала Jet Service, от 3 до 10 раз выше, чем у в гражданской, при меньшей загруженности первых (обычный график «2 недели работы - 2 недели отдыха»).

Поэтому, если, по данным сайтов о работе, обычные бортпроводники получают где-то 35-80 тыс. руб. в месяц, несложно посчитать, что в бизнес-классе нижняя граница уже не опускается ниже 100 тыс. руб., а верхняя может превышать 800 тыс. руб. (при этом здесь часто используется «серая» система оплаты труда). Например, согласно мониторингу компании «Авиаперсонал», зарплата флайт-менеджера (сотрудника по обеспечению полетов воздушного судна) может в среднем составляет 150 тыс. руб. без бонусов и премий. Хотя, как говорит Анна Ермилина, сейчас в бизнес-авиации наблюдается понижение зарплат управленческого и административного персонала.

В любом случае требования к таким сотрудникам гораздо выше, чем в гражданской авиации. Как рассказывает Ирина Юшина, у кандидатов на позицию бортпроводников в деловой авиации должна быть так называемая сервисная внешность – приятная, но не яркая. «Им необходимо знать английский язык на уровне Intermediate, – добавляет она. – Кроме того, у претендентов на такие вакансии должно быть высшее образование и высокий уровень интеллекта. Ведь услугами бизнес-авиации пользуются люди с высоким социальным статусом».

Вот, к примеру, что входит в описание обязанностей бортпроводника в бизнес-авиации в вакансии, размещенной на hh.ru: «создание атмосферы гостеприимства и комфорта на борту воздушного судна; сервировка стола, обслуживание питанием и напитками; контроль за некоторыми показателями в



салоне самолета, например, температурой воздуха, давлением и влажностью».

Но в России нет учебных заведений, которые бы массово готовили кадры для бизнес-авиации. «Если мы говорим о пилотах, бортпроводниках, инженерно-техническом персонале, то их подготовка проходит в авиационных учебных центрах, одобренных Росавиацией», – констатирует Анна Ермилина.

В свою очередь, общей позитивной тенденцией стало внедрение, в частности в эту отрасль, демонстрационного экзамена – процедуры, позволяющей обучающемуся в условиях, которые приближены к производственным, продемонстрировать освоенные профессиональные компетенции. Его по компетенциям ОАК проводит Союз «Молодые профессионалы (Ворлдскиллс Россия)» – организация, которая популяризирует рабочие профессии через международные соревнования.

В ожидании серьезного проекта

Исходя из описанной ситуации, мы можем вывести две большие проблемы рынка бизнеса-авиации в России – внутреннюю и внешнюю.

В первом случае, как подчеркивают участники рынка, в российской деловой авиации на фоне общей борьбы за клиента через уменьшение цены происходит общее снижение качества технического обслуживания и качества подготовки экипажей, а это напрямую влияет на безопасность полетов.

Корни этого лежат в самой системе управления. «Компании бизнес-авиации, несмотря на то, что они должны быть передовиками в совершенствовании всех систем, в том числе производственных, и должны внедрять новые технологии управления бизнесом, так как у них достаточно средств на это, к сожалению, отстают от компаний вне бизнес-ави-

ации, не говоря уже, о компаниях бизнес-авиации других стран, – утверждает Анна Ермилина.

Пока, на ее взгляд, бизнес-авиация в России сильно отстает в развитии и подходах в управлении персоналом в других странах. Из этого вытекает и другая особенность российской бизнес-авиации – это низкий уровень профессиональных и менеджерских компетенций специалистов.

Но здесь есть надежда, что происходящая консолидация и укрупнение авиакомпаний исправит ситуацию. Крупные компании всегда находятся под тщательным контролем авиационных властей и предпочтут не переходить красную черту в угоду сиюминутной выгоде. В конце концов, рынок придет в равновесие, сократив маржинальность участников, но сохранив достаточный запас в области надежности и безопасности.

Что касается внешних проблем, они связаны с отсутствием инвестиций в отрасль.

«На рынок нужно вывести 5–10 однотипных одинаково брендированных лайт-джетов и затем постепенно наращивать бизнес в России. Однако иностранцы не хотят этого делать, потому что считают, что у них есть политические риски, а наши соотечественники, несмотря на то что являются постоянными пользователями этого продукта, не заинтересовались инвестициями в эту отрасль. И это напрасно, потому что отрасль открыта, она ждет крупного инвестора, серьезных проектов, которых в ней никогда не было», – резюмирует Михаил Титов.

Источник: Финансовая газета



Первый Falcon 6X будет собран уже в январе 2020 года

Отгремели будни RUBAE 2019. Пора подводить итоги и расшифровывать многочасовые записи нашего диктофона. Начнем с «любимых французов». Глава департамента коммуникаций Dassault Falcon Вадим Фельдзер, как всегда, рассказал много интересного, но разговор у нас сфокусировался вокруг нового проекта 6X.

Итак, прежде всего, материнская компания Dassault Aviation завершила критический анализ конструкции своего нового Falcon 6X, и заморозила детальный дизайн нового ультраширокофюзеляжного двухдвигательного джета. Как отмечает г-н Фель-

дзер, продвижение программы идет по плану. На данный момент изготовлены все детали самолета и начинается сборка секций фюзеляжа. Уже в январе следующего года запланирован финальный монтаж самолета: фюзеляж-двигатель-крылья. Кстати, к выставке NBAA 2019 (октябрь, Лас-Вегас) фюзеляж 6X будет полностью готов. В феврале производитель покажет первый собранный 6X на заводе в Бордо.

В программе летных испытаний будут задействованы 3-4 самолета. На сертификацию понадобится 24-36 месяцев. Первый полет состоится в 2021 году, но сама сертификация начинается намного раньше,

отметил г-н Фельдзер. В 2022 году начнется поставка сертифицированных самолетов. Производитель планирует получить сертификаты EASA и FAA одновременно. Серийное производство практически начнется со сборки прототипов. Первые три машины можно считать серийными, мало того – они уже проданы. А самый первый борт останется у Dassault Falcon для дальнейших тестов.

Производство панелей фюзеляжа осуществляется на заводе Dassault в Аржантёй, Франция, а производство панелей крыла – в Секлен. На некоторых производственных площадках, включая окончательную сборку в Мериньяке и комплектацию салона в Литл-Роке, штат Арканзас, в настоящее время инженеры и производственные группы работают во вспомогательном режиме, ожидая работы на последующих этапах производства и испытаний.

И теперь самое главное. Пять тестовых прототипов двигателя Pratt & Whitney Canada (P&WC) PW812D, который будет установлен на 6X, наработали более 1000 часов на испытательном стенде в Монреале. Программа двигателей PW812D продолжает достигать этапов в соответствии с первоначальным графиком.

Книга заказов на 6X была открыта в 2017 году, но раскрывать нынешний портфель заказов в компании не спешат, говоря лишь о том, что продажами удовлетворены. Кстати, среди первых заказчиков 6X – клиенты из России, и речь идет, как минимум о двух самолетах. «Сейчас рынок иной, он не на пике. Если сравнивать с временами когда у нас были под сотню заказов, например, на 7X, сейчас ситуация иная, но мы все равно очень довольны результатами продаж 6X», - комментирует г-н Фельдзер.



Falcon 6X получит самый большой, тихий и удобный пассажирский салон по сравнению с любым самолетом в своем классе и наибольший объем кабины среди бизнес-джетов Falcon. Он будет оснащен самыми передовыми в отрасли цифровыми системами управления полетом и салоном. 6X в значительной степени основан на аэродинамике и характери-

ках Falcon 5X, которые были подтверждены во время предварительной программы испытаний 5X. Но он оптимизирован под новый двигатель, предлагая большую дальность и более длинный салон. Мы хотели еще больше раздвинуть границы с помощью этого нового самолета, чтобы обеспечить лучшие впечатления от полета, используя современные

авиационные ноу-хау. Falcon 6X даст сочетание дальности, комфорта и возможностей, с которыми не сможет сравниться ни один другой бизнес-джет с большой кабиной, гарантируя полностью зрелые системы и проверенную силовую установку.

В Dassault Falcon не скрывают, что если бы ситуация с проектом 5X развивалась иным образом, то есть самолет был бы введен в эксплуатацию в 2017 году, то расстановка сил на рынке была бы иной. Заморозка проекта смазала впечатление на рынке и дала некую фору коллегам по отрасли. Но 6X составит достойную конкуренцию на рынке, в этом уверены не только маркетологи компании, но и многочисленные аналитики.

Ну и в заключение, давайте пройдемся по самолету. Салон Falcon 6X имеет высоту 6 футов и 6 дюймов (1,98 м) и ширину 8 футов 6 дюймов (2,58 м) — самое высокое и широкое поперечное сечение в специально построенном бизнес-джете — и в длину почти 40 футов 8 дюймов (12,3 м). В нем могут разместиться 16 пассажиров в трех отдельных лаундж-зонах, что обеспечивает пространство для нескольких конфигураций, включая большую входную зону и отсек для отдыха экипажа и просторный задний лаундж.

Каждый элемент стиля и дизайна салона был полностью переосмыслен, что стало результатом обширного обзора предпочтений клиентов и материалов собственной студии дизайна Dassault Aviation. Также в салоне присутствует значительное количество естественного света благодаря 29-и очень большим иллюминаторам, включая уникальный потолочный в камбузе — первый в деловой авиации предназначенный для обеспечения дополнительного освещения в зоне, обычно остающейся без естественного света.



«Отрасль движется к все более широким и более высоким салонам, и клиенты рассказали нам, что они хотели бы больше пространства в наших новых бизнес-джетах Falcon», - продолжает г-н Фельдзер. «Таким образом, мы разрабатывали Falcon 6X, отталкиваясь от салона, делая его ориентированным на пассажиров и в то же время, обеспечивая высокую производительность и другие летные качества, которые клиенты ценят в самолетах Falcon».

Falcon 6X оснащен ультраэффективным крылом, которое минимизирует влияние турбулентности, и цифровой системой управления полетом последнего поколения, которая контролирует все управляющие поверхности, включая новую поверхность управления, называемую «флаперон» (поверхность, выполняющая одновременно функции элерона и закрылка). 6X — это первый бизнес-джет с флаперонами, которые значительно улучшают управляемость во время захода на посадку, особенно на крутых глиссадах.

Самолет также оснащен одной из лучших в отрасли систем подавления шума, в основе которой лежит большой опыт работы с новым Falcon 8X, и третьим поколением бортового оборудования EASy III. Falcon 6X будет поставляться с полным пакетом оборудования, в том числе с электронным журналом бортовой документации (EFB) FalconSphere II и революционной системой FalconEye Combined Vision System — первым head-up-display, который сочетает в себе улучшенное и синтетическое зрение.



Самолет недели

Оператор: *AVEX V LLC Trustee*

Тип: *Gulfstream G650*

Год выпуска: *2017 г.*

Место съемки: *сентябрь 2019 года, Paris Le Bourget - LFPB, France*



Фото: *Дмитрий Петроченко*