

# ShowObserver

ОБОЗРЕНИЕ ВЫСТАВКИ

**JetExpo** International BizAv Show

ДЕНЬ / DAY

2

ПЯТНИЦА, 8 СЕНТЯБРЯ  
FRIDAY, SEPTEMBER 8

Cessna TTx готовится покорять состоятельных россиян ..... 2

JetExpo трансформируют в RUBACE ..... 4

«АвиаТИС»: новое имя в российской деловой авиации ..... 6

Silk Way Business Aviation receives ACJ319 ..... 8

«РусДжет» выступает за легальное лидерование ..... 9

Вторичные бизнес-джеты подорожают .. 10

New achievement for VTS Jets ..... 11

## Falcon 8X долетел до JetExpo

Французский авиапроизводитель Dassault Aviation привез на выставку деловой авиации JetExpo 2017 свой новый флагманский бизнес-джет Falcon 8X, в мае прошедший сертификацию в России. Самолет, способный преодолевать почти 12 тыс. км, создан на базе популярной трехдвигательной модели Falcon 7X.

Как рассказали в Dassault Aviation, поставки Falcon 8X российским клиентам уже начались. В июле 2017 г. сообщалось, что один борт получил оператор Chess Aviation Club, который принадлежит российскому бизнесмену Андрею Филатову. В ближайшие месяцы ожидаются новые поставки клиентам в России и СНГ.

В Dassault Aviation рассказали, что российское сервисное подразделение Dassault Falcon Service (DFS), расположенное во Внуково-3, уже готово к обслуживанию Falcon 8X. Речь идет о легких формах обслуживания и замене компонентов. С одной стороны, время для С-check этого типа еще не подошло, с другой — в Dassault Aviation пока, в принципе, не видят нужды в налажи-



Поставки бизнес-джетов Falcon 8X в Россию уже начались

Марина Лысцева

вании тяжелых форм обслуживания в московском сервис-центре: для этих работ бизнес-джеты эффективнее отправлять в центры техобслуживания во Франции.

Говоря о поставках на рынок России и СНГ, вице-президент по продажам Жиль Готье рассказал, что их объем в этом году ожидается на уровне не ниже, чем в прошлом году. Он подчеркнул, что активно развивается вторичный рынок, который более чутко реагирует на изменения условий. По словам вице-президента Dassault Aviation, за январь—июль компания продала в регионе на вторичном рынке больше бизнес-джетов Falcon, чем за весь прошлый год.

На рынке новых самолетов новостью стало то, что твердые заказы на несколько двухдвигательных бизнес-джетов Falcon 5X поступили из России. Сложности с двигателями и связанный с ними перенос поставок на 2020 г. не повлияли на решение российских клиентов, желающих приобрести Falcon 5X.

По словам Жиль Готье, в общей сложности в России и СНГ эксплуатируется около 60 самолетов семейства Falcon. Самые большие парки этих машин приходятся на Россию, Украину и Казахстан. Более половины российского парка составляют трехдвигательные модели.

Валентин Маков

## JetExpo to rebrand as RUBACE

The international business aviation exhibition JetExpo, which is held annually in Moscow, will be rebranded. This is the last year the event is being held under its old name. The organizers told *Show Observer* that the new project will be known as RUBACE. The new name, which is consonant with EBACE (the European Business Aviation Convention & Exhibition) and ABACE (the Asian Business Aviation Conference & Exhibition), should make the event more recognizable. The move is also expected to attract more participants.

The format will be changed as well. Apart from the exhibition, RUBACE will include conferences. The organizer, VIPPORT, and the traditional venue, Moscow's Vnukovo-3, will remain the same. The first RUBACE will be held on September 12-14, 2018. ■

Evgenia Kolyada



THE NEW BRAND SHOULD MAKE THE EXHIBITION MORE RECOGNIZABLE

Марина Лысцева

Читайте **Show Observer** через мобильное приложение АТО.ru



Read **Show Observer** through АТО.ru mobile application

# ShowObserver

ОБОЗРЕНИЕ ВЫСТАВКИ **JetExpo**

Издатель: **А.Б.Е. Медиа**

**Генеральный директор**  
Евгений Семенов

**Управляющий директор**  
Максим Пядушкин

**Главный редактор**  
Артём Кореняко

**Авторы**

Татьяна Володина, Евгения Коляда,  
Валентин Маков, Анна Назарова

**Выпускающий редактор**  
Валентина Герасимова

**Директор по продажам и маркетингу**  
Олег Абдулов

**Коммерческий директор**  
Сергей Беляев

**Менеджер по рекламе и маркетингу**  
Анна Тихонова

**Верстка и дизайн**  
Андрей Хорьков

**Распространение**

Галина Тимошенко, Александр Рыжкин

**Редакторы интернет-сайта**  
Анна Арасланкина, Алексей Сапожников

**Редакция:** Тел.: (495) 626-5356

Факс: (495) 933-0297

E-mail: ato@ato.ru

**Для писем:**

Россия, 119048, г. Москва, а/я 127

**Contact us at:** A.B.E. Media

Tel./Fax: +7-495-933-0297

E-mail: ato@ato.ru

Correspondence: P.O.Box 127,  
Moscow, 119048, Russia

Тираж: 5000 экз.

Распространяется бесплатно.

Редакция не несет ответственности за достоверность информации, опубликованной в рекламных объявлениях.

**Наш стенд на JetExpo 2017: B507**

Другие издания «А.Б.Е. Медиа»:

**АТО** AIR TRANSPORT OBSERVER  
АВИАТРАНСПОРТНОЕ  
ОБОЗРЕНИЕ

Russia & CIS Observer

Ежегодник АТО

ShowObserver  
ОБОЗРЕНИЕ ВЫСТАВКИ  
MAKS 2017

ShowObserver  
Обозрение выставки  
HELIRUSSIA

ShowObserver  
ОБОЗРЕНИЕ СПОРТА  
★ РМЯ 2017

АТО.RU

Russian Aviation  
INSIDER

## Cessna TTx готовится покорять состоятельных россиян

На JetExpo 2017 впервые привезли легкой одномоторный поршневого самолета Cessna TTx. Как сообщили Show Observer в компании Jet Transfer — официальном представителе производителя Cessna Aircraft в России — демонстрируемое ВС (поставлено в РФ в ноябре 2016 г. частному клиенту) базируется в Череповце, а в рамках JetExpo с ним могут ознакомиться потенциальные клиенты.

Отвечая на вопрос, почему в этом году решено представить модель Cessna TTx, гендиректор Jet Transfer Александр Евдокимов рассказал, что интерес к этому типу ВС в России растет.

«Cessna TTx — один из самых быстрых и продвинутых частных винтовых самолетов. В Россию мы поставили один экземпляр в прошлом году; сейчас есть заявки на несколько новых ВС. Фактически это самолет, который необходим тем, кто уже отлетал на маленьких машинах и кому нужны более высокая скорость и лучший уровень комфорта. Это переходный этап к серьезной технике», — подчеркнул собеседник. Пока твердых заказов на Cessna TTx от российских клиентов нет, однако в Jet Transfer не исключили возможности того, что данная модель может быть постав-

лена в РФ и в этом году. «Некоторые потенциальные клиенты уже отлетали демонстрационные полеты, познакомились с самолетом. Теперь нужно только принять решение — это серьезная покупка, поскольку стоимость ВС достаточно высока», — подчеркнул Евдокимов.

Проблем с обслуживанием Cessna TTx в России не возникнет. Недавно партнер Jet Transfer — воскресенская компания Flight Center — стал авторизованным сервисным центром для поршневых самолетов американского производителя Cessna Aircraft. ■

Татьяна Володина



## Провайдер VTS Jets освоил полное линейное ТО бизнес-джетов Bombardier

Участник JetExpo 2017 — российская компания VTS Jets, специализирующаяся на ТО бизнес-джетов производства Bombardier, в преддверии выставки успешно прошла очередной аудит EASA. Теперь специалисты провайдера, базирующегося во Внуково-3, могут обслуживать самолеты Global (включая работы, выполняемые с периодичностью 1000 л. ч, 24 мес., 450 полетных циклов и 1500 ч наработки ВСУ), бизнес-джеты Challenger 300/350 (1000 л. ч, 12 мес., 450 полетных циклов и 2000 ч наработки ВСУ), самолеты Challenger 604/605/650

(1200 л. ч, 12 мес., 600 полетных циклов и 1500 ч наработки ВСУ), бизнес-джеты Challenger 850 (1000 л. ч, 12 мес., 300 полетных циклов и 1500 ч наработки ВСУ). Провайдер готов выполнять работы максимального уровня по линейному ТО этих типов ВС.

Как рассказали Show Observer в VTS Jets, благодаря развитию компетенций компания намерена значительно увеличить свою и так растущую производственную деятельность: по итогам января-августа по сравнению с аналогичным периодом 2016 г. специалисты провайдера наработали почти вдвое больше

нормо-часов. В компании объяснили, что ее интенсивному развитию способствовали получение от Росавиации в начале года так называемого сертификата ФАП-285 (дал право обслуживать самолеты с российской регистрацией), а также приход новых российских и зарубежных клиентов. В VTS Jets напомнили о своем успешном выходе на рынок услуг по поддержанию летной годности авиатехники (САМО) в начале 2017 г.

Артём Кореняко

Полная версия статьи опубликована на сайте [ATO.RU](http://ato.ru)



# G500

## ЛУЧШИЙ В СВОЕМ КЛАССЕ

Новая парадигма бизнес-перелетов набирает высоту. G500™ создан для искушенных путешественников, ведь он способен лететь со скоростью свыше девяти десятых скорости звука и обладает одним из самых роскошных салонов в своем классе. Ваше время стоит дорого. Ваше время достойно Gulfstream.

[GULFSTREAMG500.COM](http://GULFSTREAMG500.COM)



+7 909 161 28 01  
KONSTANTIN GREK

+7 909 655 29 79  
ANDREY CHUDAKOV

+44 7415 493410  
MATTHEW SANDIDGE

Авторизованный торговый представитель Gulfstream

Gulfstream

**Gulfstream™**  
A GENERAL DYNAMICS COMPANY



# JetExpo превратится в RUBACE

Международная выставка деловой авиации JetExpo будет переформатирована. В этом году она в последний раз проходит под своим прежним названием. Организаторы мероприятия рассказали Show Observer, что проект получит новое название — RUBACE. Это позволит российской выставке стать лучше узнаваемой на международном рынке деловой авиации наравне с другими мировыми отраслевыми выставками, такими как EBACE (European Business Aviation Convention & Exhibition), ABACE (Asian Business Aviation Convention & Exhibition) и др. Также это позволит привлечь новых участников.

Вместе с названием будет изменен и формат мероприятия. Помимо выставочной части

RUBACE будет включать в себя проведение конференций. Организаторы мероприятия и место его проведения останутся прежними (компания «ВИП-ПОРТ» и Внуково-3 соответственно). В 2018 г. RUBACE пройдет с 12 по 14 сентября.

На торжественном открытии 12-й по счету выставки деловой авиации JetExpo руководитель Росавиации Александр Нерадько объявил, что сейчас в России наблюдается всплеск авиаперевозок. «В этом году он составляет примерно 20% по сравнению с результатами прошлого года. И если этот рост сохранится, мы впервые в новейшей истории нашей отечественной авиации перевезем только отечественными авиакомпаниями более 100 млн чел.», — сказал глава Росавиации.



ции. — Сегмент деловой авиации в этом объеме тоже имеется. Мы наблюдаем небольшой пока рост перевозок на воздушных судах бизнес-авиации. Россия представляет огромный растущий рынок авиаперевозок, и мы уверены, что деловая авиация также будет развиваться».

В рамках своей приветственной речи управляющий директор Bell Helicopter в Европе и России Якуб Года отметил, что за последние три-четыре года

рынок деловой авиации был очень слабым, но сейчас наблюдается восстановление отрасли. Производитель надеется, что положительные изменения произойдут и на российском рынке бизнес-авиации. Гендиректор аэропорта Внуково Василий Александров сказал, что в 2017 г. эта воздушная гавань перевезет более 17 млн пасс. «и четверть самолето-вылетов составит бизнес-авиация».

Евгения Коляда

## Sky Atlas внедряет понятное ценообразование

Компания Sky Atlas, осуществляющая наземное обслуживание деловых самолетов и организовывающая обеспечение полетов бизнес-авиации, с 1 мая этого года предложила новую для российского рынка услугу — единый пакетный прайс-лист. Фиксированная цена, позволяющая заранее рассчитать расходы на рейс, включает в себя помимо необходимых услуг FBO дополнительные опции — например, за-

правку топливом и предоставленные места для стоянки ВС.

Прейскурант разделен на три уровня цен. Кроме базовой категории Gold компания Sky Atlas также предлагает уровень Frequent Flyer для постоянных клиентов. Но наиболее выгодно предложение Premium, доступное для всех, кто имеет договор на ангарное хранение ВС.

Первоначально новый стандарт ценообразования был внедрен в аэропорту Шереметьево,

где находится штаб-квартира и диспетчерская служба Sky Atlas. Сегодня помимо Москвы он доступен в Санкт-Петербурге. «Единый прейскурант для прочих аэропортов России сейчас в финальной стадии проработки, и будет представлен рынку в ближайшее время», — рассказали Show Observer в Sky Atlas. Напомним, что компания присутствует помимо Шереметьево и Пулково еще примерно в 140 аэропортах не только РФ, но и СНГ через своих представителей.

«За время, прошедшее с официального запуска в мае, мы уже получили хорошие результаты. Клиенты оценили удобство и преимущества прозрачных и известных заранее цен. А Sky Atlas получила ряд новых клиентов по прямым договорам, среди них — крупнейший оператор деловой авиации VistaJet», — рассказали в Sky Atlas. Тем не менее в компании предпочли пока не подводить даже предварительные итоги внедрения новой услуги, объяснив это тем, что в основном аэропорту — Шереметьево сейчас

только завершается процесс всеобъемлющей реконструкции, вызвавшей определенные проблемы с транспортной доступностью воздушной гавани. «Это влияет на нашу работу — по причине временных неудобств мы отмечаем умеренный рост показателей», — уточнили в Sky Atlas. Проблема будет частично решена в сентябре, а полностью работы по реконструкции подъездных дорог завершат к IV кварталу 2017 г., что позволит Sky Atlas в полной мере продолжить работу по привлечению новых клиентов.

Sky Atlas создана в Москве в октябре 2015 г. Сегодня это основной поставщик услуг организационного обеспечения полетов и агент по наземному обслуживанию в Шереметьево и Пулково. Только в первый год своей работы компания обеспечила более половины всех рейсов деловой авиации в московском аэропорту. Клиентами Sky Atlas выступают не только частные владельцы ВС, но и крупные коммерческие операторы.

Татьяна Володина



ФИКСИРОВАННАЯ ЦЕНА ПОЗВОЛЯЕТ ЗАРАНЕЕ РАССЧИТАТЬ РАСХОДЫ НА РЕЙС

Sky Atlas

15<sup>th</sup> international aviation forum

# WINGS OF THE FUTURE

November 1–2, 2017, Moscow

6 events at one venue



## Wings of the Future

- Global trends of air transport industry development.
- Pressing issues of the aviation market in Russia & CIS.
- 300+ senior management of the key industry companies.



## Business Aviation

- The largest conference for business aviation market in Russia & CIS.
- 100+ senior management of the key industry companies.



## Regional Aviation in Russia

- Search for synergy of government support and market mechanisms.
- Advanced experience of airport management and infrastructure development.
- 100+ senior management of key industry players.



## Aircraft Purchase and Return

- Practical cases from the leading international experts.
- 60+ heads of legal and finance departments.



## MRO Innovations

- Best practices of implementing new MRO technologies from modifications to customized solutions.
- 60+ technical directors at airlines & maintenance centers.



## 35 under 35 Young Industry Talent Award

- For the best 35 industry leaders under the age of 35 with the brightest professional achievements.

SPONSOR

OFFICIAL  
IT COMPANY

SPONSORSHIP SUPPORT





Весной 2017 г. на рынке деловых авиаперевозок появился новый игрок — авиакомпания «Авиационные технологии, инвестиции, сервис» («АвиаТИС») получила сертификат коммерческого эксплуатанта. Show Observer пообщался с генеральным директором оператора Юрием Евдокимовым по поводу текущей деятельности и планов перевозчика.

— Юрий Иванович, компания «АвиаТИС» в апреле получила сертификат коммерческого эксплуатанта. Почему было принято решение о расширении деятельности? Ведь у вас уже было свидетельство эксплуатанта авиации общего назначения (АОН)...

— Мы стремимся превратиться в конкурентоспособную авиакомпанию на рынке деловых перевозок, расширяем наш бизнес. Наличие сертификата было основным условием для получения прибыли. Как известно, авиация общего назначения не позволяет взимать плату за перевозки — в этом случае полеты осуществляются только в интересах владельцев воздушных судов; мы же заинтересованы и в осуществлении коммерческих полетов.

— А когда авиакомпания приступила непосредственно к коммерческим перевозкам и на каких ВС?

— К коммерческим перевозкам мы приступили после получения соответствующей лицензии 3 мая 2017 г. До этого момента авиакомпания осуществляла деятельность только в интересах владельцев воздушных судов по свидетельству АОН. Сейчас в коммерческих перевозках у нас задействовано два вертолета AW139 (итальянского производства, выпущенные в 2012–2013 гг.), два AW109SP, два EC155 и один Ми-8МТВ-1. Эти вертолеты оборудованы салонами VIP-класса и по уровню комфорта не уступают бизнес-джетам.

— Известно, что все ВС в парке «АвиаТИС» имеют российскую регистрацию. Какие преимущества это дает?

— Российская регистрация дает ряд значительных преимуществ: мы уверены в системе подготовки экипажей в соответствии с российскими и международными требованиями, в качестве и оперативности технического обслуживания. Кроме того, регистрация RA — это полеты по России без ограничений и задержек плюс существенная экономия.

— Расскажите, где базируются воздушные суда компании, откуда выполняются деловые перевозки?

— Сейчас у нас три аэропорта базирования: Шереметьево, Анапа и Абакан. В скором времени мы будем также базироваться и



«АвиаТИС»

## Юрий ЕВДОКИМОВ

генеральный директор  
авиакомпания  
«АвиаТИС»

в Санкт-Петербурге, вопрос на стадии окончательного согласования. Но перевозки выполняем с множества площадок и из третьих пунктов, по запросам наших клиентов.

— В Шереметьево обслуживание пассажиров осуществляется через деловой терминал А?

— Да, в Международном аэропорту Шереметьево пассажиры обслуживаются в деловом терминале А. В других аэропортах базирования и третьих пунктах — исходя из условий, которые могут предоставить эти аэропорты. В любом случае мы стремимся обеспечить нашим пассажирам максимальный комфорт, безупречный сервис, исключительную безопасность и конфиденциальность в любых пунктах назначения.

— Как осуществляется техническое обслуживание вертолетов?

— Мы имеем собственный сертификат ФАП-285 на оперативное обслуживание ряда типов ВС и осуществляем его силами наших квалифицированных инженеров и авиатехников. В данный момент оперативное обслуживание своими силами производится для AS350, в самое ближайшее время будем также обслуживать AW139 и EC155. Кроме того, у нас налажено партнерство с сертифицированными центрами технического обслуживания в России и за рубежом.

— «АвиаТИС» — новый вертолетный коммерческий оператор. Интересно, как вы оце-

ниваете существующий спрос на вертолетные перевозки?

— На данный момент спрос на вертолетные перевозки в премиум-сегменте стабилен, и есть тенденция к росту. В то же время предложение в этом сегменте мы оцениваем как умеренное. Это дает нам повод прогнозировать определенный рост числа рейсов. Большая часть вертолетных перелетов в России — в сегменте АОН. В этом смысле коммерческая авиакомпания имеет ряд преимуществ и в отношении требований по безопасности, и в плане использования развитой инфраструктуры аэропортов. Владельцы ВС к тому же могут снизить затраты на содержание за счет выполнения чартерных полетов. Необходимо отдельно отметить, что основное направление нашей деятельности — это управление и оперирование ВС клиентов в нашем сертификате коммерческого эксплуатанта, и мы стремимся привлекать новых владельцев.

— С учетом вышесказанного планируется ли расширение парка? За счет каких машин?

— У нас серьезные планы по расширению флота в самой ближайшей перспективе, в том числе и самолетами класса large jet. Они также будут включены в наш сертификат коммерческого эксплуатанта.

— А какие планы у компании на ближайшее будущее и перспективу?

— Как я уже отметил, в первую очередь это привлечение клиентов в нашу комплексную программу менеджмента флота. Передавая нам в управление ВС, клиент сохраняет все преимущества владения им, не беспокоясь о таких вопросах, как соблюдение требований авиационного законода-

**«У нас серьезные планы по расширению флота в самой ближайшей перспективе, в том числе и самолетами класса large jet»**

тельства, регламент технического обслуживания, продление СЛГ и управление авиационным персоналом. И, как я уже упоминал, в ближайшее время наш флот пополнится несколькими ВС. ■

Татьяна Володина

Полная версия интервью опубликована на сайте АТО.ru

# Прогнозы с поправкой на спад

Россия и Китай демонстрируют растущие планы по приобретению новых бизнес-джетов и вкпе с Бразилией остаются главными драйверами развития бизнес-авиации в странах БРИК (Бразилия, Россия, Индия, Китай). Такую оценку опубликовала корпорация Honeywell, поставщик решений и услуг в аэрокосмической отрасли, в последнем ежегодном десятилетнем прогнозе Global Business Aviation Outlook. Как отмечают в компании, страны БРИК, несколько снизившие планы по покупке новых самолетов в предыдущие годы, вновь начинают увеличивать заказы. Согласно опросам, проведенным Honeywell, в 2016 г. рост закупок увеличился на 32% по сравнению с предыдущим годом. Эта цифра значительно опережает общемировые планы по приобретению новой техники, что позволяет говорить о частичном смягчении десятилетия спада, прогнозирувавшегося ранее.

В целом Honeywell прогнозирует, что до 2026 г. на глобальный рынок будет поставлено 8600 бизнес-джетов стоимостью 255 млрд долл. В прогнозе подчеркивается, что спрос на зрелых рынках остается достаточно медленным, но он компенсируется ростом краткосрочных закупок частных самолетов в странах с развивающейся экономикой. Пик нового витка спроса придется на 2018–2019 гг., а наиболее популярными типами самолетов станут дальнемагистральные (57%) и средние (21%) бизнес-джеты.

Близкую цифру глобальных поставок бизнес-джетов — 8300 машин (из них 400 новых самолетов в Россию и СНГ) — прогнозировал авиастроитель Bombardier Aerospace. Правда, эти данные компания опубликовала на период 2016–2025 гг., а в текущем, 2017 г. она пропустила ставший уже традиционным обзор перспектив рынка.

Более пессимистичный сценарий поставок новых бизнес-джетов ожидают в компании Jetcraft

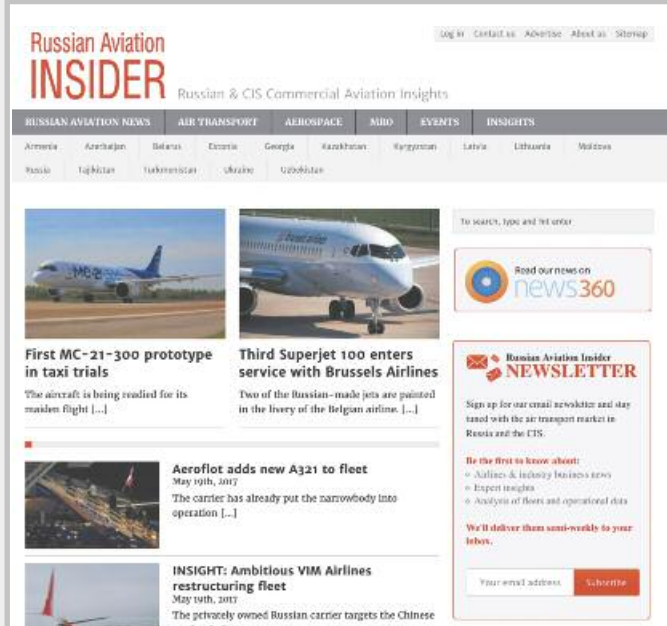
— он указан в ее десятилетнем обзоре рынка. 7879 самолетов стоимостью 248 млрд долл. будет поставлено в мире до 2025 г. В этот период самая высокая доля от стоимости поставок (30,6%) придется на Gulfstream Aerospace благодаря расширению линейки дальних джетов (G500 и G600). В легком сегменте самолетов наибольший вклад в рост поставок внесет новейший деловой самолет Honda Jet.

Согласно прогнозам Jetcraft, перспективы развития российского рынка бизнес-авиации менее позитивны, чем у Китая, стран Латинской Америки и Индии. Компания прогнозирует продолжение спада: «Экономические проблемы опережают падение цен на энергоресурсы (нефть и газ), а растущие налоги, расширение профиля неэффективных госкомпаний, неспособность диверсифицировать свою сырьевую экономику серьезно повлияли на деловой климат в стране». В результате те, кто могут приобрести бизнес-джеты, неизбежно уезжают из России, а перспективы появления новых состоятельных граждан и компаний слабые, говорится в прогнозе Jetcraft. Компания ожидает, что уровень поставок в Россию и СНГ не превысит 315 машин в ближайшие 10 лет.

По состоянию на август 2017 г. в мире эксплуатируется 21389 бизнес-джетов (не считая конвертированных магистральных самолетов). Такие данные приводит крупнейший сайт по продаже самолетов деловой авиации Jet-Net Evolution. По итогам 2016 г. в мире был поставлен всего 661 бизнес-джет стоимостью 24 млрд долл. Это нижняя точка падения поставок бизнес-джетов с мирового финансового кризиса 2008 г. (тогда было поставлено 1317 ВС). Такие цифры публикует Ассоциация производителей самолетов АОН (GAMA) на основе отчетностей 39 производителей самолетов АОН в мире. Российские авиастроители в данном обзоре не представлены. 

Анна Назарова

## DIRECT ACCESS TO RUSSIAN & CIS CIVIL AVIATION INSIGHTS IN A LANGUAGE YOU UNDERSTAND



The screenshot shows the homepage of 'Russian Aviation Insider', a website providing news and insights for the Russian and CIS civil aviation markets. The page features a navigation menu with categories like 'RUSSIAN AVIATION NEWS', 'AIR TRANSPORT', 'AEROSPACE', 'MRO', 'EVENTS', and 'INSIGHTS'. Below the menu, there are several news articles with images of aircraft, such as 'First MC-21-300 prototype in taxi trials' and 'Third Superjet 100 enters service with Brussels Airlines'. A search bar is located at the top right, and there is a 'Read our news on news360' button. A prominent 'Russian Aviation Insider NEWSLETTER' sign-up form is also visible, encouraging users to stay updated on industry news.

Russian Aviation Insider provides the global aerospace community with timely and reliable business news, insights and analysis on commercial aviation in Russia and the other post-Soviet states.

Powered by Air Transport Observer (ATO.ru), Russia & CIS' premier information provider on commercial aviation with a 20-year legacy, Russian Aviation Insider is an invaluable tool both for businesses already present in the CIS and those looking to enter the region's air transport market.



Bookmark it now

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

 @RusAviaInsider  [www.facebook.com/rusaviainsider](http://www.facebook.com/rusaviainsider)  
 [www.linkedin.com/company/rusaviainsider](http://www.linkedin.com/company/rusaviainsider)



## Место прописки имеет значение

Ровно 10 лет назад — в августе 2007 г. — первое ВС было зарегистрировано на острове Мэн, а вместе с ним открылась новая глава в регистрации бизнес-джетов. Европейские офшоры за последнее десятилетие стали действительно популярными среди собственников самолетов — это связано как со строгими требованиями к безопасности полетов и прозрачной историей эксплуатации, так и с привлекательными налоговыми условиями. Игроки российского рынка бизнес-авиации сходятся во мнении, что самыми популярными офшорными реестрами среди условно российских собственников бизнес-джетов сегодня являются остров Мэн, остров Мальта и Сан-Марино. Среди классических европейских стран остается востребованной Австрия, а в ряде случаев прибегают к авиационному реестру США. Последний хотя и находится на другом континен-

те, но предлагает трастовую систему регистрации, при которой самолетом владеют сразу несколько человек.

В зависимости от задач, которые ставит покупатель самолета, выбирается и место прописки бизнес-джета. Для владельцев корпоративных и частных самолетов лучше подходят острова Мэн и Мальта, в то время как для коммерческой эксплуатации (передача ВС в чартеры) — Сан-Марино.

По состоянию на август 2017 г., на острове Мэн зарегистрировано 526 бизнес-джетов. Такие данные приводит ресурс JetNet Evolution. Для того чтобы прописаться в реестре, самолет оформляется в собственность зарегистрированной на острове Мэн компании, прямого налогообложения которой не существует. Мэн находится в центре Британских островов, недалеко от Европы, в одном часовом поясе. Среди предпочтений, которые



МЕСТО ПРОПИСКИ БИЗНЕС-ДЖЕТА ЗАВИСИТ ОТ ЗАДАЧ ЕГО ПОКУПАТЕЛЯ

Леоид Фарбергер / Татарст-фото.com

получает собственник, — отсутствие налога на страховую премию (в Великобритании он составляет 5%), развитая и эффективно регулируемая инфраструктура, простая система налогообложения. Остров Мэн, являясь составной частью Великобритании, предоставляет зарегистрированным ВС Certificate of Commercial Use — этот документ в некоторых государствах позво-

ляет избежать начисления НДС и прочих налогов на ГСМ.

Оптимальную авиационную юрисдикцию предлагает остров Мальта, на котором, по данным на август 2017 г., зарегистрировано 186 бизнес-джетов (по сведениям JetNet Evolution). ■

**Анна Назарова**

*Полная версия опубликована на сайте ATO.ru*



Azerbaijani operator Silk Way Business Aviation has taken delivery of an Airbus ACJ319 busi-

ness jet. The aircraft, 4K-JJ88, was acquired in July this year and immediately put in operation, the

company told *Show Observer*. The new ACJ319 seats up to 20 passengers in business class and 12 in the VIP section. The aircraft is intended to serve “official government and business delegations, sports clubs, as well as Azeri and foreign tourist groups,” the carrier commented.

The operator’s spokesman remarked: “Demand for aircraft of this type is certainly high; they are popular both domestically and internationally, and our decision to buy was partially driven by commercial considerations.” The aircraft was manufactured in 2008, and was previously operated by Austrian bizav carrier Tyrolean Jet Services.

Silk Way Business Aviation has prior experience of ACJ319 operations: it shares commercial flights on a similar jet, 4K-8888, with Azeri flag carrier Azerbaijan Airlines (AZAL). The aircraft, which seats up to 55 passengers, is owned by AZAL.

Silk Way’s fleet also includes a Gulfstream 280, a Gulfstream 450, a Gulfstream 200, a Gulfstream 650, and an ATR 42-500 in VIP configuration. The company is very popular with Russian individuals and legal entities; in 2016 and the first half of 2017, Moscow was among the operator’s top three destinations.

**Tatyana Volodina**

## Бизнесмены выбирают Сочи

Сочи — одно из наиболее востребованных внутри-российских направлений для бизнес-авиации. VIP-терминал заработал в местном аэропорту в декабре 2013 г. С этого момента терминал обслужил более 80 тыс. пасс. и около 10 тыс. рейсов деловых самолетов, сообщили Show Observer в аэропорту Сочи (входит в «Базэл Аэро»).

Ежегодно VIP-терминал принимает гостей и участников крупнейших мировых событий, проводимых в Сочи. Одним из наиболее значимых мероприятий в ближайшем будущем станет чемпионат мира по футболу — 2018.

«Обслуживание воздушных судов бизнес-авиации в период ЧМ-2018 будет осуществляться в соответствии с действующими

технологиями обслуживания ВС в период повышенной загруженности аэропорта», — рассказали в воздушной гавани.

Пропускная способность VIP-терминала площадью 4 тыс. м<sup>2</sup> превышает 80 пасс./ч. Здание располагает всем необходимым для встречи важных персон, включая переговорные комнаты. Среди самых востребованных

внутренних направлений вылета в аэропорту Сочи назвали Москву, Краснодар, Санкт-Петербург, Ростов-на-Дону и Симферополь. Среди международных направлений такими пунктами стали Дубай, Женева, Стамбул, Вена, Ницца. Ежемесячно аэропорт Сочи обслуживает в среднем 25 международных вылетов. ■

**Татьяна Володина**



# В России готовятся к приходу Cessna Denali

Компания Jet Transfer, представляющая интересы Cessna Aircraft в России и Казахстане, принимает заказы на новый одномоторный турбовинтовой самолет Cessna Denali. О разработке модели, призванной стать конкурентом деловых самолетов Daher TBM и Pilatus PC-12, стало известно два года назад. Как рассказал гендиректор Jet Transfer Александр Евдокимов, поставки Denali должны стартовать в первой половине 2020 г.

По словам Евдокимова, в России к новой модели проявляют очень высокий интерес. «Основным драйвером роста интереса к Denali является его большая экономическая эффективность при аналогичной по сравнению с конкурентами стоимости», — уточнил гендиректор Jet Transfer.

В Jet Transfer рассчитывают, что к началу поставок Denali компания будет располагать заказами на несколько машин. Активнее всего новым самолетом интересуются частные покупатели. Согласно консервативному прогнозу поставщика, составленному с учетом неустойчивости российского рынка, в год частные лица в РФ будут покупать до пяти Cessna Denali. Попутно заказы могут по-

ступать от небольших авиакомпаний, а также промышленных предприятий, формирующих парк деловых самолетов для корпоративных перевозок и авиаработ (облет объектов инфраструктуры).

С поступлением Cessna Denali в РФ планируется наладить их техническое обслуживание. Скорее всего, этим будет заниматься партнер Jet Transfer — компания Flight Center, базирующаяся в подмосковном Воскресенске.

Cessna Denali разрабатывается с чистого листа. В мае 2017 г. самолет начали готовить к статическим испытаниям. Тогда же сообщалось о проведении тестов топливной системы и воздушного винта. ВС будет оснащаться двигателем нового поколения GE Aviation Advanced TurboProp мощностью 1240 л. с. Его разработка началась примерно тогда же, когда стартовали работы над самим самолетом. В состав силовой установки войдет пятилопастный карбоновый винт от McCauley Propeller Systems диаметром 266,7 см. Cessna Denali рассчитан на перевозку до 8–11 пасс. Дальность его полета с 4 пасс. на борту составит 2963 км, максимальная крейсерская скорость — 519 км/ч. ■

**Валентин Маков**

Поставки CESSNA DENALI должны стартовать в первой половине 2020 года



Cessna Aircraft



12 пилотов и штурманов в «РусДжет» готовы к лидированию ВС иностранных авиакомпаний

Георгий Бориков / Transport-photos.com

## «РусДжет» выступает за легальное лидирование

Российский коммерческий эксплуатант деловой авиации — авиакомпания «РусДжет» активно продвигает услугу лидирования. По словам гендиректора бизнес-перевозчика Александра Кулешова, «РусДжет» — единственный узаконенный поставщик услуг лидирования ВС деловой авиации иностранных авиакомпаний при их полетах в аэропорты России, не имеющие международного статуса.

Согласно требованиям, установленным в сборниках аэронавигационной информации — AIP (Aeronautical Information Publication), которые используются пилотами и органами управления воздушным движением, иностранным ВС для выполнения рейсов вне международных воздушных трасс и на аэродромы, не открытые для международных полетов, необходимо иметь на своем борту лидировщика — специально подготовленного российского пилота или штурмана.

«РусДжет» выполняет лидирование иностранных ВС при полетах в аэропорты РФ на основании специально разработанной и одобренной Росавиацией программы подготовки пилотов и штурманов-лидеров, в строгом соответствии с российскими авиационными правилами. У авиакомпании

есть необходимые разрешения Росавиации для предоставления этой услуги, а также соответствующие квалифицированные специалисты.

«В настоящее время большое количество рейсов выполняется незаконно, так называемыми серыми лидировщиками, которые не имеют никакого основания предоставлять такую услугу и вообще находиться на борту. Эти «лидеровщики» не имеют полетного задания, они не подготовлены в соответствии с утвержденной авиационной властью программой, — подчеркнул в беседе с Show Observer Александр Кулешов. — Авиакомпания «РусДжет», в свою очередь, затрачивает значительные средства и усилия на поддержание высокого уровня профессиональной деятельности лидировщиков, который обеспечивает качество услуги и безопасность полетов. Поэтому мы не можем согласиться с текущим состоянием дел в данном сегменте деятельности отрасли деловой авиации».

На сегодняшний день в авиакомпании «РусДжет» прошли подготовку и выполняют задания лидирования иностранных ВС 12 пилотов и штурманов, которые суммарно могут выполнять до 70 дней лидирования ежемесячно. ■

**Евгения Коляда**

# Вторичные бизнес-джеты скоро подорожают

Предложение на вторичном рынке бизнес-джетов по-прежнему превышает спрос, однако эксперты сходятся во мнении, что «рынок покупателя» в среднесрочной перспективе сменится на «рынок продавца». По данным агентства JetNet, ключевой общемировой тенденцией во всех сегментах вторич-

ного рынка стало снижение количества выставленных на продажу ВС в II квартале 2017 г. по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

Июнь 2017-го характеризовался самым низким показателем выставленных на продажу бизнес-джетов (10,8%), наблюдаемым с кризиса 2008 г., а сред-

нее время, когда бизнес-джет выставлен на продажу, снизилось на 15 дней. По общепринятой методологии «рынок покупателя» начинается, когда объем предложений составляет от 10% и выше. Тем не менее рынок еще благоволит покупателю.

«Определенно еще держится ситуация, при которой рынок диктуется условиями покупателей, — рассказывает Роман Малюшкин, директор по продажам в брокерской компании LIS Trading Group, входящей в состав группы компаний Aim of Empregor. — Сегодня представлено внушительное количество бизнес-джетов с широким диапазоном цен. Для примера: рыночная цена дальнемагистрального Global Express XRS выпуска 2010 г. составляет 20–21 млн долл. при стоимости нового в 50 млн долл. Последние транзакции по данному типу ВС показали, что покупатели выигрывали еще до 10% от этой стоимости при быстрой сделке. Все это говорит о рынке покупателя».

На российском рынке отмечается растущий спрос на большие и дальнемагистральные ре-

активные самолеты, в то время как спрос на легкие и малые уменьшается. В LIS Trading Group объясняют это тем, что более вместительные самолеты обычно покупаются состоятельными бизнесменами или динамично развивающимися корпорациями, менее подверженными колебаниям экономики. В свою очередь, клиенты, выбирающие легкие и малые бизнес-джеты, либо менее состоятельны, либо их бизнес только начинает завоевывать свои рыночные ниши. И все же самое время поторопиться, если в планах компании стоит покупка небольшого частного самолета. По данным LIS Trading Group, цена восьмиместного Challenger 300, который является лидером продаж, начинается на вторичном рынке от 5,1 млн долл., а малый самолет Cessna Citation / CJ1 на рынке стоит от 1,3 млн долл. Однако, как отмечает Роман Малюшкин, такая ситуация не может длиться вечно. ■

**Анна Назарова**

*Полная версия статьи опубликована на сайте ATO.ru*

## Business jet prices on aftermarket to grow soon

press XRS is set at around \$20 million, down from the factory-new price of \$50 million. The latest transactions involving this aircraft have shown that the buyers gained another 10% of this value in quick trades, which points to a buyers market.”

On the Russian market, there is growing demand for large-cabin and long-range jet aircraft, while demand for smaller, lighter aircraft is decreasing. LIS Trading Group explains that larger airplanes are usually bought by wealthy businesspeople or quickly developing corporations that are not very susceptible to fluctuations in the economy. In turn, clients that choose

smaller aircraft are usually either less affluent or are in a business that is only beginning to carve its market niche. Nevertheless, companies that plan to purchase small private jets should step on it.

According to LIS Trading Group, the price of the bestselling eight-seat Bombardier Challenger 300 currently starts at \$5.1 million on the aftermarket, and the small Cessna Citation/CJ1 is estimated at \$1.3 million. However, Malyushkin notes, such a situation cannot carry on forever. ■

**Anna Nazarova**

*The full text of this article is available from RusAviaInsider.com*



РЫНОК БИЗНЕС-ДЖЕТОВ ВСЕ ЕЩЕ БЛАГОВОЛИТ ПОКУПАТЕЛЮ, НО СТОИТ ПОТОРОПИТЬСЯ

THE BUSINESS JET AFTERMARKET IS STILL ON THE BUYERS' SIDE, BUT THEY SHOULD HURRY UP

Леонид Фаерберг / Leonid Faerberg / Transport-photo.com

Supply on the business jet aftermarket still exceeds demand. However, experts agree that the current “buyers market” will turn into a “sellers market” in the midterm. According to bizav market research specialist JetNet, the key worldwide tendency in all segments of the secondary market was a year-on-year decrease in the number of jets put up for sale in Q2 2017

This past June showed the lowest number of business jets put up for sale since the crisis of 2008 (10.8%), and the average period for a jet to be on the market shortened

by 15 days. Generally accepted methodology defines a buyers market as starting when the volume of offers reaches 10% or higher. Despite this, the market still favors the buyer.

“There is definitely still a situation in which buyers dictate their terms to the market,” says Roman Malyushkin, director of sales at brokerage firm LIS Trading Group. “Today there is an impressive number of business jets on the market with a wide range of prices. For example, the market price of the 2010 long-range Global Ex-



## Gulfstream подняла в воздух первый серийный G600

В конце августа американский производитель Gulfstream Aerospace подключил к программе летных испытаний тяжелого бизнес-джета G600 пятый тестовый борт, который представляет собой первый серийный образец с полностью укомплектованным салоном.

В компании пояснили, что этот самолет задействовали для того, чтобы испытать все системы салона и понять, насколько комфортно будут чувствовать себя пассажиры. В частности, на серийном образце замерят уровень шума, проверят эрго-

номичность интерьера и его функциональность, а также протестируют надежность оборудования.

Летные испытания G600 продолжаются с декабря 2016 г. К концу августа все пять бортов совершили 180 полетов, наработав 790 летных часов. Сертификация типа и первые поставки намечены на 2018 г.

Самолет G600 — представитель нового семейства бизнес-джетов Gulfstream, в которое также входит более компактная модель — G500. Машина спроектирована для перевозки



ВМЕСТЕ С ПЕРВЫМ СЕРИЙНЫМ ОБРАЗЦОМ ИСПЫТАТЕЛЬНЫЕ БОРТА G600 НАЛЕТАЛИ 790 ЧАСОВ

Gulfstream Aerospace

до 19 пасс. Будучи оснащенной двигателями Pratt & Whitney Canada PW815GA взлетной тягой 7,1 т каждый, G600 способен летать на 11482 км с 8 пасс.

и 4 членами экипажа на борту. Высота, на которую может подняться бизнес-джет, составляет 15545 м. ■

**Валентин Маков**

## VTS Jets cleared to provide full maintenance on Bombardier business jets

Russian business aviation MRO provider VTS Jets, a participant in JetExpo 2017, has successfully passed another EASA audit. The company will now be able to expand its list of services.

Based at Moscow's Vnukovo-3, VTS Jets will expand its range of services to Bombardier Global business jets (including the checks performed every 1,000 flight hours, every 24 months, every 450 cycles, and every 1,500 hours of APU operation), as well as to



VTS Jets

Challenger 300/350 aircraft (1,000 flight hours, 12 months, 450 cycles, and 2,000 APU hours); Challenger 604/605/650s (1,200 flight hours, 12 months, 600 flights, and 1,500 APU hours); and Challenger 850s (1,000

flight hours, 12 months, 300 cycles, and 1,500 APU hours).

VTS Jets now plans to significantly increase its business, the company told *Show Observer*. In January-August 2017, the provider's personnel worked nearly twi-

ce the number of hours year-on-year. The company attributes this growth to an influx of clients from Russia and abroad, and also to its having been awarded a FAP-285 certificate by the Federal Air Transport Agency, which allows it to perform maintenance on aircraft with Russian registration. The provider also stresses that it successfully broke into the continuous airworthiness maintenance market in early 2017.

As was reported at JetExpo 2016, VTS Jets and Lufthansa Bombardier Aviation Services signed an agreement last year to establish a maintenance center for Bombardier business jets operated in Russia and the CIS. Asked about the project's current status, a VTS Jets spokesperson said that work on the joint venture continues. ■

**Artyom Korenyako**

## Холдинг «Инжиниринг» вышел на рынок услуг для деловой авиации



«Инжиниринг»

Этой осенью ЦЕНТРУ ПОКРАСКИ холдинга «Инжиниринг» в Минводах исполнилось три года

Российский провайдер услуг техобслуживания самолетов пассажирских и грузовых перевозчиков — холдинг «Инжиниринг» получает заказы от операторов деловой авиации и даже производителей бизнес-джетов, рассказал *Show Observer* директор компании по продажам Никита Белых.

Например, в портфолио холдинга уже есть пошив чехлов кресел (вместе с их сертификацией) по заказу «Гражданских самолетов Сухого» для самолета SSJ 100

в VIP-компоновке, а также покраска нескольких бизнес-джетов на базе дочерней компании «С7 Инжиниринг» в аэропорту Минеральных Вод.

«Мы выполняем пошив чехлов из разнообразных типов кожи, а минераловодский покрасочный ангар оборудован по последнему слову техники. Наши полностью сертифицированные услуги соответствуют самым жестким требованиям в деловой авиации», — отметил Никита Белых. ■

**Артём Коренько**

В САЛОНЕ ТАК ТИХО,  
ЧТО ВЫ УСЛЫШИТЕ СВОИ МЫСЛИ.



Салон Falcon 8X — самый тихий среди самолетов корпоративного класса. Это значит, что длительные перелеты, дальностью до 11 945 км стали более комфортными и продуктивными. Прибавьте к этому бесперебойную связь и беспосадочный полет между практически любыми точками на земном шаре — и вы получите бизнес-джет, который превосходит ожидания. **Летите дальше. Достигайте большего.**

**Falcon 8X**

[WWW.DASSAULTFALCON.COM](http://WWW.DASSAULTFALCON.COM) | FRANCE: +33 1 47 11 88 68 | USA: +1 201 541 4600

**DASSAULT  
FALCON**

ENGINEERED WITH PASSION