



Минувшие семь дней стали неделей статистики. Ассоциация производителей авиации общего назначения (GAMA) опубликовала результаты работы отрасли в первом полугодии 2016 года. Согласно отчету ассоциации, в течение первого полугодия поставки самолетов авиации общего назначения снизились на 4,5%. За первые шесть месяцев владельцы получили 970 самолетов на общую сумму \$9,3 млрд. Поставки вертолетов за тот же период также уменьшились на 16,1%, до 392 единиц, а их стоимость упала на 32,5%, до \$1,4 млрд.

Но что интересно: производители не паникуют, считая, что еще рано прогнозировать итоги года. В своих комментариях представители компаний четко указывают на то, что вполне удовлетворены промежуточными итогами и активно готовятся к «боевому» второму полугодю. И если не поставки, то новые контракты позволят закончить год на позитивной ноте. К тому для некоторых из них конец года будет ознаменован историческими событиями, которые безусловно придадут дополнительный оптимизм.

Мы же пока анализируем статистику полетов деловой авиации в России. Летний период не принес традиционного скачка, хотя количество внутренних перелетов по-прежнему неумолимо растет, что не может не радовать. В целом, если сравнивать трафик с прошлым годом, то падение уже чисто символическое. В ближайшем номере BizavWeek мы подробно расскажем о том, как менялся трафик с начала года. А пока мы продолжаем активную подготовку к предстоящей Jet Expo. Впереди Вас ждут интересные интервью, не менее интересная аналитика.



Балтийский форум прошел с успехом

Балтийский форум деловой авиации имеет свою историю, и, в очередной раз, собрал значительное количество участников из числа профессионалов деловой авиации

стр. 19



SportJet показали в Рио

Компания «Гражданские самолеты Сухого» представила официальный макет своей последней разработки — SportJet by Sukhoi, первого в мире самолета, спроектированного специально для профессиональных спортсменов

стр. 20



Падение поставок продолжается

Ассоциация производителей авиации общего назначения (GAMA) опубликовала результаты работы отрасли в первом полугодии 2016 года

стр. 21



Реструктуризация модели владения джетом

Существует целый ряд причин, по которым российские владельцы воздушных судов могут быть заинтересованы в реструктуризации модели владения и использования своих бортов

стр. 22

Gulfstream G650



«РусДжет» расширяет свой парк самолетов

Российская авиакомпания «РусДжет» приступает к эксплуатации самолета Embraer Legacy 650 RA-02777. Аэропорт базирования самолета – Москва, Шереметьево. Данный бизнес-джет рассчитан на 13 пассажиров.

Embraer Legacy 650 способен преодолевать расстояние до 7000км, что позволяет совершить беспосадочный перелет из Москвы в Пекин с 8 пассажирами на борту. Таких результатов производителю удалось достичь за счет значительной работы над планером, укрепления конструкции крыльев и шасси, увеличения топливных баков и установки новых, более мощных двигателей Rolls-Royce AE 3007A2.

На борту Legacy 650 созданы все условия для продолжительных полетов: комфортабельные кресла и диваны, полноценная кухня для приготовления горячей еды и холодных закусок, просторная туалетная комната в хвостовом отсеке и гардероб.

Интерьер салона самолета выполнен в современном стиле с использованием высококачественных матери-

алов. Пассажирам предоставлена развлекательная система с проигрывателями DVD и спутниковая связь. Оборудование для высокоскоростной передачи данных HSD и беспроводной связи WI-FI позволяет пользоваться Интернетом, отправлять электронные письма и осуществлять передачу файлов. Самолет в данной компоновке вмещает 13 пассажиров. Салон разделен на 3 зоны: клуб (4 передних кресла), кабинет (4 сдвоенных кресла) и зону отдыха (2 кресла и диван). Высота потолка составляет 1,82 см, что зачастую позволяет человеку стоять в полный рост. Для отдыха во время трансконтинентальных перелетов кресла в салоне трансформируются в полноценные спальные места.

Багажное отделение находится в задней части самолета, и к нему имеется свободный доступ на протяжении всего времени полета.

Помимо нового самолета, в парке компании эксплуатируются Legacy 600, SSJ100, Bombardier Challenger 300, Challenger 850, Challenger 601/604, Falcon 2000, Hawker 800XP.



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

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

Прогнозы остаются в силе

Канадский авиапроизводитель Bombardier Business Aircraft (подразделение по производству деловых самолетов Bombardier Aerospace) опубликовал итоги работы во втором квартале и в первом полугодии текущего года. Финансовые и производственные итоги оказались разноплановыми, тем не менее производитель планирует в 2016 году, как и было заявлено ранее, передать клиентам 150 самолетов.

За последние три месяца Bombardier Business Aircraft поставил заказчикам 42 бизнес-джета, что на пять машин меньше, чем за аналогичный период прошлого года. На долю семейства Global пришлось 14 поставок (минус шесть машин), поставки семейства Challenger выглядели следующим образом: Challenger 350 – 16 машин (минус два самолета), Challenger 605/650 – 7 самолетов (плюс четыре машины). Поставки Learjet не скорректировались – пять само-

летов. Выручка компании за этот период составила \$1,473 млрд., при этом прибыль увеличилась на 78% до \$212 млн. (прибыль до вычета процентов и налогов).

За первое полугодие, поставки бизнес-джетов сократились на 19 машин, до 73 бизнес-джетов. Тем не менее, президент и главный исполнительный директор Bombardier Ален Бельмара отметил, что компания не будет корректировать прогноз по поставкам в текущем году и рассчитывает передать клиентам 150 машин.

В течение прошлого года канадский производитель поставил 199 бизнес-джетов. Поставки деловых самолетов Bombardier в прошлом году включали 73 Global 5000/6000, 68 Challenger 300/350, 25 Challenger 605/650, один Challenger 850 и 32 Learjet 70/75.



FBO SHEREMETYEVO
FBO PULKOVO

ПОЛНЫЙ КОМПЛЕКС УСЛУГ

ЕДИНЫЙ ЦЕНТР ПРОДАЖ

+7 (495) 981 38 26

Шереметьево & Пулково

- Терминалы бизнес-авиации
- Обеспечение полетов
- Хранение воздушных судов
- Вертолетный трансфер в аэропорт
- Наземное обслуживание

a-group.aero

LEARJET CHALLENGER GLOBAL

БРОСАЯ ВЫЗОВ



BUSINESSAIRCRAFT.BOMBARDIER.COM

BOMBARDIER

Bombardier, Learjet, Challenger and Global are trademarks of Bombardier Inc. or its subsidiaries. © 2016 Bombardier Inc. All rights reserved.

SkyClean подтверждает свою

Российская компания SkyClean и авиакомпания «Газпром авиа» продлили контракт, подписанный в прошлом году, по уходу за интерьером и экстерьером воздушных судов парка российской авиакомпании, который состоит из шести самолетов Dassault Falcon 900 и недавно пополнившимся двумя Dassault Falcon 7X и вертолетами Airbus Helicopters EC155.

Российская компания SkyClean – специализированная компания по авиационному клинингу, с богатым опытом и собственными технологиями очистки воздушных судов, работающая с 2007 года на самолетах деловой авиации. Сейчас компания представлена в аэропорту Шереметьево, Домодедово, Остафьево.

Как стало известно BizavNews, услугами SkyClean пользуются такие компании как: A-Group, Rusaero, FTC Consulting AG, Domodedovo Business Aviation Center, Strealine OPS, Международный Аэропорт Шереметьево, Джет Эйр Групп, Премьер Авиа, Сириус-Аэро, Лукойл-Авиа и другие.

По мнению отечественных и зарубежных операторов деловой авиации, компания SkyClean на сегодняшний день пользуется авторитетной репутацией на рынке авиационного клининга, благодаря применению инновационных технологий и персональному подходу к каждому клиенту.



Фото: Дмитрий Петроченко



SkyClean

профессиональный
авиационный
клининг

ШЕРЕМЕТЬЕВО • ДОМОДЕДОВО • ОСТАФЬЕВО

ХТИ выбрала двигатель для TRIFAN 600

Компания ХТИ Aircraft (ХТИ) заключила предварительное соглашение авиационным подразделением Honeywell International, согласно которому Honeywell поставит двигатель HTS900 для первого прототипа персонального конвертоплана TRIFAN 600. Данный опытный летательный аппарат будет изготовлен в масштабе две трети от реального. Honeywell также поставит дополнительный двигатель для тестов на наземном испытательном стенде.

Ранее ХТИ сообщила о решении в течение двух лет построить и испытать в качестве своего первого прототипа и демонстратора технологии уменьшенный вариант конвертоплана.

Главный инженер ХТИ доктор Деннис Олкотт говорит: «ХТИ выбрала Honeywell HTS900 потому, что этот двигатель является новейшим в семействе Honeywell и получил двойной центробежный компрессор последнего поколения. Honeywell работает в

бизнес-авиации в течение более четырех десятилетий, и ее двигатели обеспечивают исключительную эффективность, надежность и производительность».

TRIFAN 600 представляет собой шестиместный конвертоплан, который будет иметь скорость, дальность и комфорт бизнес-джета и способность взлетать и садиться вертикально, как вертолет. Используя три канальных винта, TRIFAN 600 сможет взлетать вертикально и после этого два винта на крыльях будут поворачиваться в вертикальную плоскость для плавного перехода к крейсерскому полету. Аппарат сможет развить скорость 400 миль в час и будет иметь дальность до 1600 миль.

Сначала ХТИ построит испытательный стенд с двигателем Honeywell, системой приводов, винтами и системой управления полетом. После того, как пройдут наземные тесты компания завершит разработку и постройку уменьшенного прототипа.




**AMAZING THINGS
HAPPEN WHEN
YOU'RE BOUND
ONLY BY PHYSICS.**



Rethink Convention.  **EMBRAER**
Executive Jets

EmbraerExecutiveJets.com

VTS Jets расширила линейку обслуживаемых бизнес-джетов

Компания Vostok Technical Service Jets (VTS Jets) расширила линейку обслуживаемых воздушных судов производства Bombardier.

Положительные результаты очередного аудита EASA позволили VTS Jets добавить модели Challenger-300/350/850 в уже существующий перечень обслуживаемых бизнес-джетов, включающий Global Series и CRJ-604/605.

В ближайшее время ожидаются подтверждения соответствующих изменений в одобрениях от авиационных властей Каймановых островов, Бермуд, Катара и Арубы.

VTS Jets – организация по техническому обслуживанию воздушных судов Global Series и Challenger 300/350/604/605/850 производства Bombardier. VTS Jets является обладателем сертификата EASA Part-145 (EASA.145.0303) и одобрений от авиационных властей Каймановых островов, Бермуд, Катара и Арубы. Линейное техническое обслуживание воздушных судов VTS Jets осуществляет в новом специализированном ангаре во «Внуково-3».

Услуги AOG предоставляются во всех московских аэропортах (Внуково/Домодедово/Шереметьево), а также в других воздушных гаванях России и стран СНГ.





ЦЕНТР БИЗНЕС-АВИАЦИИ В РИГЕ




ЛУЧШИЙ FBO В ЕВРОПЕ
ОБЛАДАТЕЛЬ ПРЕМИИ
«SAPPHIRE PEGASUS AWARD»

www.riga.aero

Парк «Сириус-Аэро» пополнился новым типом

Парк российской авиакомпании «Сириус-Аэро» пополнился новым типом воздушного судна — бизнес-оператор начал эксплуатацию самолета Як-42 (бортовой RA-42423, 1993 года выпуска). Как комментируют в компании, салон самолета рассчитан на 43 пассажира, выполнен в варианте VIP и разделен на четыре зоны. Самолет оборудован всем необходимым для выполнения международных полетов и будет базироваться в аэропорту «Внуково-3».

В прошлом месяце «Сириус-Аэро» также закончила процедуру освоения нового типа воздушного судна и приступает к коммерческой эксплуатации самолета Embraer Legacy 600 (бортовой VP-BGL, 2006 года выпуска, последний владелец – РусДжет). География

полетов включает в себя не только страны дальнего и ближнего зарубежья, но и любые внутренние рейсы по России, в том числе в Республику Крым, на не-международные и ведомственные аэропорты и аэродромы.

ООО Авиакомпания «Сириус-Аэро» — крупнейшая в России частная компания бизнес-авиации, выполняющая чартерные авиаперелеты на собственных самолетах. Место базирования воздушных судов — столичный аэропорт Внуково-3. Собственный флот авиакомпании составляют более 10 воздушных судов следующих типов (регистрация RA и BDCA 83bis commercial): Hawker-700, Hawker-850XP, Hawker-1000A, Ту-134А-3 и Ту-134Б-3.



Gulfstream

SILK WAY BUSINESS AVIATION



Представляем совершенно новый

G650

JetNet Alliance выводит на чартерный рынок Citation X

Компании ASL и JetNetherlands, работающие на рынке с осени 2014 года под брендом JetNet Alliance Group, с 1 августа текущего года вывели на чартерный рынок бизнес-джет Cessna Citation X. Девятиместный самолет 2012 года внесен в голландский сертификат эксплуатанта и будет базироваться в Эйндховене. На борту самолета для пассажиров предусмотрен Wi-Fi, спутниковый телефон, система развлечения, а также туалетная комната и мини-бар.

«Салон самолета предмет особой гордости разработчиков этой модели Cessna: самый широкий, самый просторный и необыкновенно красивый. Мягкие и упругие кресла, удобные подголовники и подлокотники, достаточно пространства и для того, чтобы провести кресло в горизонтальное положение для комфортного сна. Длина салона больше семи метров. Имеется просторное и отапливаемое багажное

отделение, размером более двух кубических метров, подходящее и для крупногабаритного багажа. Оборудование салона может иметь различные конфигурации. Наиболее распространенным вариантом является восьмиместный салон с мини-баром, просторным гардеробом для верхней одежды и ручной клади, туалетной комнатой и багажным отделением в хвосте судна», - комментируют в компании.

JetNet Alliance Group – один из последних проектов европейских бизнес-перевозчиков по объединению. Переговоры о слиянии длились более года, что указывает на тщательную подготовку совместной стратегии и планов на будущее. После объединения компании по-прежнему остаются независимыми и продолжают работать по двум свидетельствам эксплуатанта (бельгийскому и голландскому), однако под единым брендом JetNet Alliance Group.




FORTAERO
 Baltic Business / Universe in motion
 Aviation Alliance /

WWW.FORTAERO.COM

JET PRIVÉ AU PRIX
 D'UN HÉLICO

ЧАСТНЫЙ САМОЛЁТ
 ПО ЦЕНЕ ВЕРТОЛЁТА

400XT1 // \$5.5M

REPRESENTANT OFFICIEL DE NEXTANT AEROSPACE DANS LA CEI ET DES PAYS BALTES
 ШИВАЛЬНИЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ NEXTANT AEROSPACE В СНГ И БАЛТИИ

nextant aerospace

WWW.NEXTANTAEROSPACE.COM
 SALES@NEXTANTBAAC.COM
 +372 630 00 10



Jet Transfer примет участие в Jet Expo 2016

Компания Jet Transfer - официальный представитель Bell Helicopter, Cessna Aircraft, Beechcraft в России с 8 по 10 сентября 2016 года примет участие в 11-ой Международной выставке деловой авиации Jet Expo, проходящей на территории московского аэропорта «Внуково-3».

В этом году Jet Transfer представит продукцию сразу трех брендов. На своем стенде № С 200 компания разместит однодвигательный многоцелевой вертолет Bell 407 GX. Кроме этого, участники и зрители смогут ознакомиться с поршневым самолетом Cessna TTХ, турбовинтовым двухмоторным King Air 350i и двухдвигательным вертолетом Bell 429.

«Выставка Jet Expo для нашей компании – это одно из важнейших событий года. Здесь мы демонстрируем достижения, делимся нашим видением будущего, общаемся с коллегами, устанавливаем новые контакты. Это прекрасная площадка для развития!» - прокомментировал генеральный директор Jet Transfer Александр Евдокимов.

«На данный момент, договоренности, достигнутые в сентябре прошлого года, уже воплотились в реальные проекты. Большинство из них уже работает на благо клиентов, оставшиеся же будут запущены до конца года. Надеемся, что Jet Expo 2016 пройдет для нас не менее успешно».



Jetexpo International BizAv Show

**МЕЖДУНАРОДНАЯ
ВЫСТАВКА
ДЕЛОВОЙ АВИАЦИИ**

8-10 сентября 2016

Москва



Организатор выставки



Vnukovo-3

www.jetexpo.ru

Месаер займется кастомизацией AW139 в США

Итальянская Mesaer Aviation Group (MAG) получила дополнительный сертификат типа (STC) FAA, позволяющий компании работать с вертолетами Leonardo Helicopters AW139 американских владельцев и операторов (префикс N). Как комментируют в компании, MAG уже оборудовал более 200 вертолетов AW139, но преимущественно в Европе, а спрос среди американских заказчиков в последнее время становится все более устойчивым.

MAG и Leonardo Helicopters – давние партнеры, однако американским клиентам итальянская компания знакома по интерьерам для вертолетов Bell. VVIP салон «MAGnificent» очень хорошо зарекомендовал себя среди владельцев Bell 429. Кстати, «MAGnificent» доступен и для AW139. Салон оборудован системой развлечений IFEEL с сенсорным управлением, уста-

новлены электрохромные окна. Система подавления шума SILENS свела шумы к минимуму и сделала возможным вести непринужденную беседу в салоне без использования гарнитуры. Система развлечений IFEEL оснащена интерактивными картами, разнообразным аудио и видео контентом, а также WI-FI для внешних устройств.

Компания Mesaer Aviation Group располагает производственными линиями, находящимися в Италии, Канаде, США. Компания MAG разрабатывает уникальные технологии для сокращения шума и вибраций, предлагает интегрированные системы контроля полета, создает усовершенствованные модификации для наибольшего комфорта, а также предоставляет услуги по обслуживанию и ремонту производимой продукции.



НИКА
РОССИЯ



Производство ювелирных часов по индивидуальным заказам
+7 495 988 73 33 доб. 1295

AviaCareer.ru поддержит самых красивых стюардесс России

Портал по поиску работы и подбору персонала в авиационной отрасли AviaCareer.ru и конкурс «ТОП самых красивых стюардесс России» договорились о взаимном информационном сотрудничестве.

15 и 16 сентября 2016 года в Москве, на базе центра подготовки авиAPERсонала «Джет-сервис» пройдет полуфинал ежегодного конкурса «ТОП самых красивых стюардесс России 2016»



Национальный конкурс красоты «ТОП самых красивых стюардесс России» — событие всероссийского масштаба, сравнимое с «Мисс Россия» для авиации. Отборочные туры конкурса проводятся в нескольких субъектах Российской Федерации, а в кастингах принимают участие тысячи девушек.

За три года с момента проведения первого конкурса аудитория мероприятия расширилась в несколько раз. Ежегодно растет как число поданных заявок на участие, так и количество зрителей, среди которых — собственники и руководители крупнейших российских авиакомпаний, владельцы бизнес-джетов, руководители аэропортов и представители Росавиации.

www.AviaCareer.ru – крупнейший в России специализированный портал по поиску работы и подбору персонала в авиационной отрасли.

На сайте представлены десятки авиакомпаний гражданской и бизнес-авиации, крупные предприятия авиационной промышленности и кадровые агентства, работающие в авиационной отрасли. На AviaCareer.ru компании находят лучших специалистов авиационного профиля, а соискатели – интересную и высокооплачиваемую работу.

Основную аудиторию соискателей составляют высококвалифицированные специалисты авиационного профиля: бортпроводники, пилоты, руководители среднего и высшего звена, специалисты бизнес-авиации, инженерно-технический персонал, специалисты продаж, аэропортовый персонал и др.

Цель проекта – создать удобную информационную инфраструктуру для стимулирования развития всего авиационного сектора.



Форум деловой авиации

9-я международная конференция
7 сентября 2016 года, Москва

Ищете возможности для роста деловой авиации в условиях нестабильной экономики и падения спроса?

Уникальное событие в сфере бизнес-авиации в России и традиционное место встречи профессионалов рынка!

АУДИТОРИЯ: представители руководства российских и зарубежных операторов, хэндлингвых и брокерских компаний, операторов бизнес-терминалов и аэропортов, финансовых институтов, авиастроителей, поставщиков оборудования и услуг.

ОРГАНИЗАТОРЫ



ПРИ УЧАСТИИ



ПРИ ПОДДЕРЖКЕ



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ МЕДИАПАРТНЕР



ИНФОРМАЦИОННЫЕ ПАРТНЕРЫ



8 495 933-52-10 events@ato.ru, events.ato.ru

Бизнес-авиация приходит в Марокко

Swissport Executive Aviation (входит в группу Swissport) и Jetex Flight Support выиграли тендер, объявленный Национальным бюро марокканских аэропортов (ONDA), на оказание услуг по выполнению погрузо-разгрузочных работ (аэропортовой логистики) для бизнес-авиации, говорится в официальном релизе партнеров.

«Две компании впервые в истории марокканских аэропортов приступят к строительству FBO (Fixed Base Operator), которые будут развернуты в Касабланке, в аэропорту им. Мухаммада V, Марракеша – аэропорту Менара, в Рабат – в аэропорту Сале, в Агадире – в аэропорту аль-Массира и Дахле. Новые объекты будут предлагать услуги, как для частных владельцев воздушных судов, так и операторов, включая хендлинг, паркинг и топливообеспечение. Реализация этого эксперимента будет происходить

в два этапа. На первом Swissport Executive Aviation будет использовать имеющиеся объекты Национального бюро марокканских аэропортов. На втором, в течение двух лет, будут построены пассажирские и ангарные комплексы, а также иная аэродромная инфраструктура для обслуживания бизнес-джетов и вертолетов», - комментируют партнеры.

По словам представителя Генерального директората гражданской авиации, бизнес-трафик в Марокко прошлом году составил 11200 взлетов и посадок (+ 18%), а пассажиропоток – 22 628 пассажиров (+ 24%). «Для сравнения: во Франции, в Ле Бурже – в одном из самых загруженных европейском аэропорту бизнес-авиации, в 2015 году было зарегистрировано 51186 взлетов и посадок, по данным PrivateFly, онлайн платформы бронирования полетов частных самолетов», - резюмируют в Executive Aviation.

Напомним, что Jetex Flight Support была создана в 2005 году в Дубай. В настоящее время компания работает в различных сегментах обеспечения услуг бизнес-авиации: наземное обслуживание, топливообеспечение, планирование рейсов, консалтинг и другие услуги. Офисы Jetex Flight Support расположены по всему миру - Дубай, Пекин, Париж, Шеннон и Киев. В распоряжении Jetex Flight Support – 200 штатных сотрудников, которые обеспечивают VIP-обслуживание для коммерческих, деловых и частных авиаперелетов, координируя организацию наземного обслуживания в более чем 100 аэропортах Ближнего Востока, Африки, Азии и Европы.

Swissport Executive Aviation начала работать в 2001 году и на сегодняшний день присутствует в 22 странах (80 аэропортах).



Pilatus увеличивает поставки в два раза

Швейцарский производитель Pilatus Aircraft по итогам первого полугодия текущего года смог увеличить поставки воздушных судов. За первые шесть месяцев 2016 года производитель передал клиентам 41 воздушное судно (38 PC-12 и три PC-6) на общую сумму в \$191,259 млн. Это существенно превышает показатели аналогичного периода прошлого года, когда заказчики получили 19 самолетов (18 PC-12 и один PC-6) на общую сумму в \$86,976 млн.

В Pilatus надеются в 2016 году, как минимум, сохранить результаты прошлого года по поставкам (121 самолет).

В прошлом году компания получила доход CHF 1,1 млрд. (\$1,15 млрд.) и CHF 191 млн. (\$199,5 млн. США) операционной прибыли. В 2015 году производитель почти достиг рекордных продаж предыдущего года

(CHF 1,174 млрд.) и в третий раз в своей истории превысил отметку 1 млрд. швейцарских франков.

Операционный доход в прошлом году остался на уровне 2014 года, при том, что Pilatus увеличил инвестиции в опытно-конструкторские работы до CHF 150 млн. Рост этих расходов был запланирован, так как компания проводит испытания нового реактивного PC-24. Первые два прототипа начали летные испытания в 2015 году и к настоящему времени налетали более 500 часов, в конце 2016 года к ним присоединится и третья машина. На данный момент выполнено более 300 полетов в Швейцарии, Испании, Шотландии и Исландии. Первый прототип PC-24 (PO1) взлетел в мае 2015 года. Второй прототип (PO2) присоединился к программе летных испытаний, рассчитанной в общей сложности на 2300 часов, в ноябре прошлого года.



Фото: Дмитрий Петроченко

PILATUS

PILATUS PC-12NG
обновленная модель 2016 года

| | |
|--------------------------|---------------------------|
| 528 км/ч | 3417 км |
| Максимальная скорость | Максимальная дальность |

NESTEROV AVIATION

Авторизированный центр продаж Pilatus PC-12
sales@nesterovavia.com www.nesterovavia.aero

Филиппинские Falcon летят в Базель

Швейцарский провайдер услуг ТОиР Jet Aviation Basel (входит в Jet Aviation Group) получил одобрение филиппинских авиационных регуляторов (Civil Aviation Authority of the Philippines - CAAP) на техническое обслуживание воздушных судов Falcon 900 (вся серия), зарегистрированных в стране (префиксы RP). В соответствии с сертификатом, Jet Aviation Basel предоставляет не только услуги по техническому обслуживанию (любые формы), но и возможность ремонта интерьера, включая кастомизацию новых бизнес-джетов. И уже через месяц будет получен дополнительный сертификат на обслуживание Falcon 2000.

На данный момент на Филиппинах зарегистрировано 43 бизнес-джета, пятая часть из которых, приходится на французского производителя.

В настоящее время Jet Aviation Basel является одним из самых крупных игроков на рынке переоборудования самолетов. Сейчас в компании работает более 1600 человек, которые трудятся в собственном техническом центре в Базеле, где выполняются практически все работы.

Jet Aviation Basel имеет сертификаты на выполнение работ на самолетах нового поколения Airbus A380 и Boeing 747-8, а также Airbus ACJ319, ACJ320, ACJ330, ACJ340 и Boeing B737, B757, B767, B747-400. Jet Aviation Basel также одобрен как сервисный центр компаний Airbus, Boeing, Bombardier, Dassault и Gulfstream и имеет 21 сертификат от авиационных властей различных стран.



14 октября 2016 года, Санкт-Петербург

Шестая конференция по воздушному праву



Темы дискуссионных панелей

Президентская библиотека имени Б.Н. Ельцина

- 10.00-11.15** МЕЖДУНАРОДНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО В ОБЛАСТИ ВОЗДУШНОГО ТРАНСПОРТА
- 11.45-13.00** АВИАЦИОННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ В СОВРЕМЕННЫХ РЕАЛИЯХ
- 14.30-15.30** ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ВОЗДУШНОГО ПЕРЕВОЗЧИКА
- 15.30-16.30** АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ АВИАЦИОННОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ И ЛИЗИНГА
- 17.00-18.00** ГРАЖДАНСКОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ БЕСПИЛОТНЫХ ВОЗДУШНЫХ СУДОВ

Оргкомитет:

+7 800 500-17-66 доб. 4

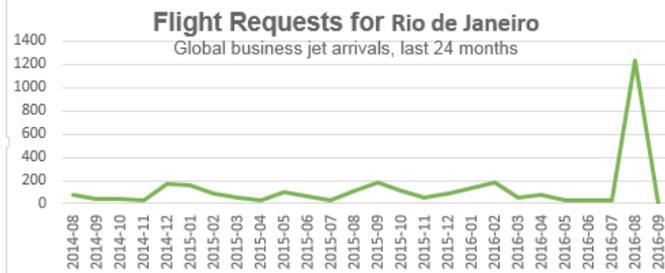
+7 812 961-61-96

conf@aerohelp.com

сайт конференции - www.airlaw.ru

Олимпийская лихорадка

В минувшие выходные Бразилия приветствовала начало Олимпийских игр 2016, и пока весь мир с интересом следит за спортивными событиями, компания Avinode, используя систему Avinode Marketplace, проанализировала запросы на полеты бизнес-джетов в Рио-де-Жанейро. По данным компании, запросы взлетели вверх более чем на 1000% по сравнению с тем же периодом прошлого года.



В течение последних 24 месяцев динамика запросов показывала устойчивый восходящий тренд вплоть до резкого скачка в августе.

По сравнению с другими городами Латинской Америки, в первые выходные Олимпиады запросы в сторону Рио-де-Жанейро увеличилось в десять раз. В августе прошлого года Рио даже не входил в первую десятку наиболее востребованных направлений и занимал лишь 2% от всех запросов, отставая от наиболее популярных городов островов Теркс и Кайкос, Мексики и Багамских островов.

Как оказалось, европейцы являются основными генераторами запросов на Олимпиаду с долей в 40%. За ними следуют США и Канада, которые занимают долю в 35% всех запросов в Рио.

По ожиданиям Avinode, в течение следующих двух недель до финальных соревнований спрос в Рио-де-Жанейро будет по-прежнему высокой.

Falcon в помощь

Владелец Virgin Group Ричард Брэнсон выбрал собственный бизнес-джет в качестве «летающей рекламы» своего набирающего обороты проекта Virgin Galactic. Речь идет о самолете Falcon 900EX (2008 года выпуска), который после приобретения специально был перерегистрирован на острове Мэн (M-VGAL), получив помимо символического бортового номера и специальную ливрею. Ранее этот самолет принадлежал Poonawalla Aviation Pvt.

Virgin Galactic – компания, входящая в Virgin Group и планирующая организовывать туристические суборбитальные космические полеты и запуски небольших искусственных спутников. В будущем компания планирует предложить своим клиентам и орбитальные полеты.

На сегодня приняты заявки более чем от 450 человек и более 150 человек внесли деньги на депозит. Сам полет представляет собой подъем до 16-километровой отметки, затем происходит отстыковка

космолета SpaceShipTwo от самолета-разгонщика WhiteKnightTwo, дальнейший путь он проделывает самостоятельно. Время полета — 2,5 часа, из них в невесомости — 5-6 минут. На борту космолета может находиться до восьми человек одновременно: двое пилотов и шесть пассажиров. Стоимость одного билета сейчас составляет \$250000.

После неудачного тестового полета космической ракеты Virgin Galactic, завершившегося ее падением, амбиции компании несколько поугасли, поэтому два года о планах компании слышно почти ничего не было. Сейчас Virgin Galactic сообщает, что наземные испытания новейшего космического корабля Unity завершены. В начале августа Virgin Galactic стала еще на один шаг ближе к осуществлению своего плана по реализации программы космического туризма, получив свою лицензию оператора в Департаменте коммерческих космических перевозок Федерального управления гражданской авиации США (FAA-AST).



Swissport получил сертификат IS-BAH

Swissport Executive Aviation Nice (входит в группу Swissport) получил сертификат соответствия добровольному стандарту IBAC «International Standard for Business Aircraft Handling» (IS-BAH). Одобрение распространяется на FBO в аэропорту Ниццы (Nice Côte d'Azur Airport – Business Aviation Terminal)



Стандарт IS-BAH разработан как добровольный свод правил, включающий наилучший опыт работы наземных провайдеров деловой авиации, и является совместной программой IBAC и Национальной ассоциации воздушного транспорта США (NATA). Данный стандарт включает систему менеджмента безопасности во всех аспектах деятельности FBO и базируется на структуре более раннего стандарта IS-BAO для операторов деловых самолетов.

«Это одобрение демонстрирует, что наше FBO в Nice Côte d'Azur Airport имеет четкие обязательства по безопасности бизнес-авиации на земле и выходит за рамки того, что требуется по обязательным документам», - говорит главный менеджер по качеству Альдо Салзилло.

Swissport Executive Aviation начала работать в 2001 году и на сегодняшний день присутствует в 22 странах (80 аэропортов).

Президентский вертолет переходит на стадию сборки

Компания Lockheed Martin завершила этап критического анализа конструкции (фаза CDR) программы замены президентского вертолета VH-92A. Теперь программа переходит на стадию сборки, испытаний и оценки характеристик вертолета.

В 2014 году ВМС США официально выбрали компанию Sikorsky для разработки президентского вертолета нового поколения. Будущий вертолет VH-92A будет создан на базе S-92. Контракт стоимостью \$1,24 млрд. подразумевает инженерные и производственные работы, в результате которых, кроме вертолетов, должны быть и два тренажера. Всего компания планирует поставить Корпусу морской пехоты США 23 вертолета.

Выбор в пользу Sikorsky был неувидителен, так как

эта компания оказалась единственной в конкурсе. Группы Northrop Grumman-AgustaWestland и Bell-Boeing, ознакомившись с условиями тендера, отказались принять участие в торгах.

По контракту Sikorsky должен поставить корпусу морской пехоты США 21 серийный и два опытных вертолета. Два опытных прототипа будут изготовлены на базе стандартных вертолетов на заводе в Стратфорде, шт. Коннектикут, а первый полет VH-92A запланирован на следующий год.

Ввод в эксплуатацию VH-92A планируется на 2020 год, при этом производство всей партии завершится в 2023 году. В настоящее время президент США использует вертолеты VH-3D и VH-60N также производства Sikorsky.



Leonardo отчиталась за полугодие

Вертолетное подразделение компании Leonardo в первом полугодии 2016 года зафиксировало снижение доходов, которое произошло отчасти из-за «медленного прогресса в производстве нового вертолета AW169». Однако компания не указала с чем связаны проблемы, задерживающие производство нового среднего двухдвигательного вертолета.

Производитель получил сертификат типа для AW169 в июле 2015 года, что почти на шесть месяцев позже графика. По данным Flightglobal (база данных Flight Fleets Analyzer) в настоящее время эксплуатируется всего 12 вертолетов AW169.

В целом доходы вертолетного подразделения в первой половине года упали на 19,2%, до €1,7 млрд (\$1,88 млрд), по сравнению с аналогичным периодом годом ранее. Пополнение портфеля заказов в первом полугодии также снизилось на 57,6% в годовом исчислении до €958 млн.

«Вертолетное подразделение сталкивается растущей проблемой на рынке гражданской техники», - говорит главный исполнительный директор Leonardo Мауро Моретти. Стагнация на коммерческом рынке, в частности, в сегменте нефти и газа, в 2016 году ударила по спросу на вертолеты AW139 и AW189.

Тем не менее, глава итальянской компании по-прежнему уверен, что контракты, который будут подписаны во второй половине 2016 года «правительственными клиентами», в том числе из Италии и Великобритании, помогут увеличить объем заказов по итогам года.

AW609 прилетел в Филадельфию

Компания Leonardo (ранее AgustaWestland) начала полеты AW609. По данным сайта отслеживания полетов FlightRadar24, 10 августа первый прототип гражданского конвертоплана (N609TR) совершил перелет по маршруту Арлингтон, штат Техас, Хантсвилл, штат Алабама, Гринвилл, Южная Каролина и Ричмонд, штат Вирджиния. В итоге AW609 прибыл на базу компании в Филадельфии.

Возобновление летных испытаний является важным шагом для программы, так как производитель надеется наверстать потерянное время после прекращения полетов в связи с катастрофой второго летного прототипа в октябре 2015 года.

Компания Leonardo подтверждает, что летные испытания недавно начались и проходили в обоих режимах – вертолетном и самолетном. Прототип AC1 в конечном итоге будет переправлен в Италию, а на третьем прототипе, который в настоящее время транспортируется из Италии в Филадельфию, будут проводиться сертификационных испытания.

Компания Leonardo подтвердила на авиасалоне в Фарнборо, что сертификация двигателя Pratt & Whitney Canada PT6 для AW609 отложена до 2018 года, и первые поставки силовой установки планируются на конец года.



Пятый, комфортный

Компания Gulfstream Aerospace продолжает программу летных испытаний своего нового бизнес-джета G500, добавив пятый самолет с полностью оборудованным пассажирским салоном (N505GD, s/n 72005). В конце прошлой недели бизнес-джет выполнил первый полет, продолжительностью более четырех часов.

Пятый летный экземпляр предназначен для испытаний систем развлечений и связи, а также для проверки систем шумоизоляции и кондиционирования. Самолет будет выполнять перелеты в ночное и дневное время в различных климатических зонах

и в условиях сильной турбулентности для оценки уровня комфорта пассажиров.

В настоящее время суммарный парк самолетов G500 в рамках программы летных испытаний выполнил 320 рейсов (более 1300 часов). В прошлом месяце самолет совершил свой первый трансатлантический перелет в Великобританию (Farnborough International Airshow, а самый длинный полет занял 8 часов 24 минуты в результате чего была достигнута максимальная скорость в Маха 0,995.

На данный момент в программе летных испытаний

самолета G500 завершены тесты в расширенных режимах полета, которые включали испытания на флаттер, на предельную высоту и скорость полета, температурные тесты, а также первоначальное тестирование характеристик управляемости и сваливания, а также работу в условиях обледенения. Компания планирует получить сертификат типа на G500 в 2017 году и ввести в строй – в 2018.

«Мы хотим имитировать все действия пассажиров», – говорит Мелисса Грант, директор Gulfstream по комплектации. «Имея летный экземпляр самолета, предназначенный для тестирования салона, наши специалисты и инженеры будут выполнять проверки систем в полете и искать возможности для улучшений. Тестирование дает нам возможность сделать среду в салоне, которая будет превосходить ожидания клиентов, так как мы можем устранить проблемы прежде, чем начнутся поставки. «Пятерка» будет летать в тех же типах миссий, в которых, как правило, летают клиенты, в том числе это будут скоростные рейсы, дальние перелеты и полеты ночью. Стюардессы также будут готовить полноценное питание на кухне и постараются получить лучшее представление о том, как ведет себя в полете самолет».

G500 относится к новому семейству самолетов G500 и G600, спроектированных «с чистого листа», и в настоящее время проходит летные испытания. Самолет G500 способен покрыть расстояние 5000 морских миль (9260 км) со скоростью 0,85 Маха или 3800 морских миль (7038 км) со скоростью 0,90 Маха. Самолет оснащен новыми двигателями PW814GA компании Pratt & Whitney Canada с превосходной топливной эффективностью, уменьшенным количеством выбросов и пониженным уровнем шума.



V Балтийский форум деловой авиации прошел с успехом

5 августа в Юрмале с успехом состоялся V, юбилейный Балтийский форум деловой авиации. Мероприятие имеет свою историю, и, в очередной раз, собрало значительное количество участников из числа профессионалов деловой авиации – в этом году зарегистрировалось рекордное количество делегатов. Расписание форума было традиционным – деловая программа, которая прошла на базе Международного аэропорта «Рига» и вечерний прием в пляжном павильоне пятизвездочного отеля в центре Юрмалы.

Конференция состоялась в VIP-центре аэропорта. С приветственным словом к участникам обратился член правления Международного аэропорта «Рига» Артурс Савельевс. В своем выступлении он выразил уверенность, что проведение подобных встреч благоприятно влияет на развитие бизнеса и деловых связей. Программа включала в себя несколько докладов, по темам, охватывающим как вопросы развития отрасли деловой авиации в целом, так и ее



региональные аспекты. В частности, была представлена информация о состоянии по данным международных отраслевых организаций, состоянии отрасли в 2015 году и перспективах развития гражданской и особенно деловой авиации в дальнейшем, развитию отрасли в прибалтийском регионе, достижениям и новым планам рижского аэропорта, перспективам рынка воздушных судов деловой авиации, возможностям использования IT-платформы для бизнес-авиации АТОМ, а также маркетингу в сфере деловой авиации.

В рамках тура по аэропорту были продемонстрированы объекты аэропортовой инфраструктуры, а также для участников форума было организовано посещение Авиационного исследовательского центра, реализующего проект «Перспективные авиационные технологии диагностики», а завершился осмотр по-

сещением FBO RIGA, открытие которого состоялось в 2015 году. Здесь все участники смогли осмотреть ангар, терминал, а также ознакомиться с работой центра FCG Operations и увидеть, как работает представленная на конференции IT-система АТОМ.

Балтийский форум деловой авиации получил самую высокую оценку участников и партнеров. Очередное мероприятие запланировано на лето 2017 года.

Помимо этого, к форуму силами ОНАДА и BizavNews был подготовлен и представлен аудитории новый информационный продукт – региональный обзор, посвященный странам Балтии ([русский](#), [english](#)).

Спонсорами форума 2016 года выступили Flight Consulting Group, FBO RIGA, Международный аэропорт «Рига», банк Rietumu, NOBLE.



SportJet показали в Рио

Компания «Гражданские самолеты Сухого» (ГСС) представила официальный макет своей последней разработки — SportJet by Sukhoi, первого в мире самолета, спроектированного специально для профессиональных спортсменов. Посетить макет можно на протяжении всего периода игр до 21 августа в клубе Marimbás, расположенном на знаменитом пляже Кобакабана. Об этом сообщает пресс-служба ГСС.

За первые дни игр в Рио-де-Жанейро макет посетили представители ряда национальных олимпийских комитетов, спортивных федераций, а также атлеты и гости Дома болельщиков Олимпийской команды России. Гости смогли ознакомиться с интерьером

нового самолета и пройти диагностические процедуры, оценив общее состояние организма и готовность к перелету.

«На борту самолета SportJet максимальной вместимостью до 60 пассажиров спортсмены смогут воспользоваться инновационными решениями для отдыха и восстановления. Салон самолета разделен на четыре функциональные зоны: зона восстановления с многофункциональным физиотерапевтическим оборудованием, зона отдыха с комфортабельными спальными местами и встроенными в SMART-сиденья устройствами контроля биометрических данных, зона для тренерского состава, где в рас-



полагающей обстановке можно проанализировать действия команды, а также удобная зона для административного персонала», - отметили в ГСС.

Функциональные зоны и отдельные элементы оборудования самолета SportJet идеально сочетаются и могут быть легко адаптированы для широкого спектра различных видов спорта, например бейсбола, баскетбола, хоккея, футбола и многих других. Оборудование самолета SportJet было разработано в тесном взаимодействии с экспертами в области спортивной медицины, чтобы предотвратить гипоксию, обезвоживание организма, мышечное утомление и прочие проблемы с организмом, вызванные длительным пребыванием спортсменов в полете во время игрового сезона.

«Гражданские самолеты Сухого» планируют представить первую модель самолета SportJet в начале спортивного сезона 2017-2018 гг. Компания уже начала переговоры с представителями команд и отдельных лиг, заинтересованными в использовании данного самолета.



Падение поставок продолжается

Ассоциация производителей авиации общего назначения (GAMA) опубликовала результаты работы отрасли в первом полугодии 2016 года. Согласно отчету ассоциации, в течение первых шести месяцев поставки самолетов авиации общего назначения уменьшились на 4,5%. За этот период владельцы получили 970 самолетов на общую сумму \$9,3 млрд. Поставки вертолетов в первом полугодии также снизились на 16,1%, до 392 единиц, а их стоимость упала на 32,5%, до \$1,4 млрд.

«На фоне сложной мировой обстановки в первом полугодии 2016 года наблюдалось снижение во всех сегментах самолетов и вертолетов», - говорит президент и исполнительный директор GAMA Пит Банс. «Как мы видели на недавней выставке AirVenture производители воздушных судов АОН прилагают все усилия, чтобы восстановить импульс, разрабатывая новые инновационные продукты и технологии, которые

повышают безопасность и обеспечивают существенное улучшение возможностей».

«К сожалению Конгресс США не выполнил свою часть поддержки производителей авиационной техники или компаний ТОиР, провалив недавно принятое предложение FAA по реформе уставших и чрезмерно зарегулированных процессов сертификации. Как отметил американский сенатор Джерри Моран, непринятие реформ сертификации было «катастрофически упущенной возможностью для Конгресса, где лоск двухпартийности так часто не дает принимать решения». Кроме того, Питер ДеФацио, старший член комитета по транспорту и инфраструктуре Палаты представителей, сказал, что перестройка процессов сертификации FAA должна была «создать новые рабочие места».

«Эти и другие члены Конгресса признают, что производители и компании ТОиР вместе со

своими сотрудниками заслуживают лучшего. Мы надеемся увидеть большую вовлеченность политиков по всему миру в предоставлении производителям нормативной базы, необходимой для достижения успеха, что позволит нашей отрасли продолжать двигаться вперед», - заключил Банс.

Поставки поршневых самолетов в первом полугодии снизились на 4,5%, с 464 воздушных судов в 2015 году до 443 – в текущем. Турбовинтовых самолетов поставлено на 4,9% меньше, чем годом ранее, 235 единиц против 247. Кроме того, 292 бизнес-джета, поставленных в первой половине 2016 года, на 4,3% меньше 305-ти реактивных самолетов, переданных заказчиками тот же период прошлого года. Поставки поршневых вертолетов упали на 10,1%, с 129 машин в 2015 года до 116 – в текущем, а газотурбинных снизились на 18,3%, с 338 вертолетов в 2015 году до 276 – в первые шесть месяцев этого года.

Поставки самолетов и доходы в первом полугодии 2016 г.

| Сегмент | 2015 | 2016 | Изменение |
|----------------------|----------------------|---------------------|---------------|
| Поршневые | 464 | 443 | -4,5% |
| Турбовинтовые | 247 | 235 | -4,9% |
| Реактивные | 305 | 292 | -4,3% |
| ВСЕГО | 1016 | 970 | -4,5% |
| СТОИМОСТЬ | \$ 10,4 млрд. | \$ 9,3 млрд. | -11,0% |

Поставки вертолетов и доходы в первом полугодии 2016 г.

| Сегмент | 2015 | 2016 | Изменение |
|----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| Поршневые | 129 | 116 | -10,1% |
| Газотурбинные | 338 | 276 | -18,3% |
| ВСЕГО | 467 | 392 | -16,1% |
| СТОИМОСТЬ | \$ 2,1 млрд. | \$ 1,4 млрд. | -32,6% |



Реструктуризация модели владения и использования воздушного судна

Существует целый ряд причин, по которым российские владельцы воздушных судов могут быть заинтересованы в реструктуризации модели владения и использования своих бортов. Столкнувшись с существующими требованиями по раскрытию информации об иностранных корпорациях, контролируемых российскими гражданами, некоторые такие собственники ищут юридический способ, который помог бы им сохранить конфиденциальным тот факт, что они являются бенефициарными собственниками такого юридического лица, расположенного за пределами России, владеющим воздушным судном. Другие не желают раскрывать тот факт, что они являются

бенефициарами некоего траста, расположенного за пределами России, владеющего воздушным судном. Однако и те, и другие желают продолжать использовать борт, зарегистрированный за пределами России.

Другие российские собственники ищут способ снижения затрат на владение (содержание) борта и доступ к более дешевым рынкам капитала в Европе и Соединенных Штатах. Другие собственники заинтересованы вернуть потраченный капитал, вложенный в самолет, который по сути является обесценивающимся активом. Поскольку стоимость многих

воздушных судов продолжает падать, некоторые собственники стремятся переложить риск будущих финансовых потерь из-за продолжающегося обесценивания бизнес-джета на других.

Кроме того, могут быть ситуации, когда у собственника имеется подходящий партнер, с которым они совместно могут владеть и использовать самолет, а также делить расходы на его владение и эксплуатацию. Другие же собственники могут владеть сразу несколькими бортами и желать продать их с целью приобретения одного нового воздушного судна и привлечения финансирования под него.

Дерек Блум из Aviation Legal Group, P.A помог BizavNews подготовить обзор сделок и юридических структур с воздушными судами, которые могли бы заинтересовать лиц с вышеизложенными интересами и проблемами. Наиболее интересными возможностями из всех рассматриваемых вариантов обладает сделка по продаже воздушного судна с его последующей обратной арендой.

Не взирая на некоторые сложности в отношениях России с США и Европой, для российских собственников самолетов, желающих провести реструктуризацию модели собственности своего воздушного судна или его рефинансирование, рынок США для них является самым активным. В США есть многочисленные предпринимательские фирмы, занимающиеся финансированием авиационного парка, которые имеют финансовые ресурсы, аппетит и толерантность к риску, чтобы приобрести воздушное судно, принадлежащее российскому гражданину.

Реальность рынка ресурсных воздушных судов на сегодняшний момент такова, что в Европе аппетит на покупку воздушных судов, принадлежащих



российским собственникам, на много меньше в силу того, что европейские потенциальные покупатели гораздо больше обеспокоены состоянием износа бортов, базирующихся в России. И напротив, в США существует гораздо больше покупателей самолетов, принадлежащих российским собственникам, по схожей (справедливой) цене. В США существуют брокеры, которые заинтересованы в импорте воздушного судна на территорию США с целью его дальнейшей перепродажи в США или за пределами США. В США также существуют многочисленные компании, предоставляющие финансирование авиационному парку, которые заинтересованы в предоставлении финансирования российским владельцам бизнес-джетов, которые уже являются собственниками или только собираются приобрести определенную модель воздушного судна.

Основные принципы сделки

Сделка по продаже с обратной арендой

Предположим существует российский собственник самолета Global 5000 2008 года, стоимость которого \$16,000,000, и что собственник больше не желает иметь прямое или косвенное владение этим бортом, но желает продолжать иметь на него эксклюзивное право использования.

Одним из решений данной задачи могла бы стать покупка одной из фирм США, занимающихся финансированием авиационного парка, данного воздушного судна с последующим заключением договора аренды с российским владельцем этого воздушного судна на следующих условиях:

- Арендатор воздушного судна: юридическое лицо, которым владеет или управляет клиент (требует-

ся частичное (ограниченное) раскрытие финансовой информации);

- Воздушное судно: Bombardier Global 5000 2008 года;
- Стоимость воздушного судна: \$16,000,000;
- Структура: оперативный лизинг с опционом выкупа в конце срока действия договора. Титул (право владения) остается у Арендодателя на протяжении всего срока действия договора аренды;
- Срок действия: 36 месяцев; также возможен срок от 24 до 60 месяцев;
- Страховой депозит (первый взнос): 30% от стоимости воздушного судна, который возвращается по завершению договора аренды при условии, что опцион на покупку не реализуется;
- Прекращение соглашения: Арендатор может прекратить договор аренды по истечении одного года, выплатив штраф в размере месячной арендной платы;
- Регистрация воздушного судна: любая юрисдикция приемлемая для Арендодателя;
- Эксплуатация воздушного судна: воздушное судно должно эксплуатироваться независимой управляющей компанией, согласованной Арендодателем по своему единоличному усмотрению;
- Техническое обслуживание: воздушное судно должно находиться на 100-ой программе по ТО двигателей; кроме того могут потребоваться прочие фонды на техобслуживание в зависимости от состояния воздушного судна;
- Первый взнос от Арендатора: 30%, что составляет \$4,800,000;
- Месячная аренда без экипажа: \$224,000;
- Срок действия договора: 36 месяцев;
- Опцион на покупку;
- Цена на конец срока действия соглашения: \$6,342,611;

- Комиссия за закрытие сделки: \$100,000;
- Предполагаемая стоимость воздушного судна на конец срока действия договора: при предполагаемой ежегодной норме амортизации в 10% составит \$11,838,000;
- Страховой депозит (первый взнос): идет в зачет стоимости при реализации опциона на покупку, если применимо.

Договор аренды на вышеизложенных условиях может рассматриваться не как оперативный лизинг, а как финансовый лизинг, поскольку цена опциона покупки является фиксированной. Таким образом, для того, чтобы компания, предоставляющая финансирование на воздушное судно, могла оставаться в качестве зарегистрированного владельца этого воздушного судна при регистрации на территории США, изложенные выше условия договора аренды, вероятно, придется видоизменить.

Продажа нескольких воздушных судов с целью приобретения одного

Предположим существует российский собственник двух воздушных судов, где стоимость каждого борта составляет \$8,500,000 с кредитом и залоговым обеспечением в размере \$4,000,000. Собственник также владеет третьим воздушным судном, на который возложено залоговое удержание в размере \$2,000,000. Собственник желает приобрести новый самолет стоимостью \$20,000,000, при этом погасить все существующие долговые обязательства, и получить кредит на приобретение нового борта при помощи компании особого назначения. Далее планируется, что воздушное судно сдастся в аренду оператору, назначенному собственником, и оператор предоставляет собственнику право эксклюзивного charterного использования воздушного судна.

Производитель воздушного судна (ОЕМ) будет заинтересован оказать содействие в совершении данной сделки, так как он заинтересован в размещении заказа на новый самолет до конца текущего года. Производитель может согласиться на встречную продажу двух существующих бортов с оценочной стоимостью \$8.5 миллионов каждый. Однако в связи с ослаблением рынка использованных коммерческих воздушных судов в середине 2016 года и в качестве компенсации риска за перепродажу двух имеющихся бортов производитель пожелает получить для себя льготную цену на две эти встречные продажи, дабы заработать себе какую-то прибыль на их перепродаже. Таким образом, можем предположить, что производитель согласится выкупить каждый использованный борт по цене \$7.0 миллионов. После завершения сделок по встречной продаже производитель перечислит \$14 миллионов в счет приобретения нового бизнес-джета.

Прежде чем два использованных самолета смогут участвовать в сделках встречной продажи, необходимо будет снять их с регистрации в тех странах, где они на данный момент зарегистрированы. Необходимо получить лицензию на экспорт полетопригодного воздушного судна в обоих странах, что влечет за собой инспекцию борта представителями местной гражданской авиации. Далее необходимо доставить самолеты до согласованного места назначения, предположим, в США. Далее эти ВС опять проходят инспекцию на предмет выявления каких-либо недочетов их полетопригодности с последующим устранением этих недочетов в соответствии с требованиями производителя за счет продавца. Два кредитора, выдавшие кредиты под залог этих имеющихся воздушных судов, должны будут снять свои обременения на эти воздушные судна (обременения, зарегистрированы как в местных реестрах юрисдик-

ций регистрации бортов, так и в Международном Реестре).

Необходимо определить нового кредитора, который согласится выдать кредит в размере \$16,000,000 под обеспечение новым воздушным судном стоимостью \$20,000,000. Полученные кредитные средства будут использоваться следующим образом:

1. Выплата причитающейся суммы по первому борту (\$4,000,000)
 2. Выплата причитающейся суммы по второму борту (\$4,000,000)
 3. Выплата причитающейся суммы по третьему борту (\$2,000,000)
 4. Остаток от выданного кредита: \$6,000,000
- Итого: \$16,000,000

Оплата нового борта будет осуществлена за счет:

1. Остаток от выданного кредита: \$6,000,000
 2. Средства от продажи первого борта, поступившие на счет ОЕМ \$7,000,000
 3. Средства от продажи второго борта, поступившие на счет ОЕМ \$7,000,000
- Итого: \$20,000,000

Необходимо синхронизировать и провести одновременно закрытие всех сделок в единой согласованной временной зоне, дабы никто из участников не чувствовал себя без обеспечения на время большее чем необходимо для подписания всех необходимых документов для совершения всех этих сделок. Данная сделка также включает в себя переговоры по заключению договора на приобретение нового воздушного судна, два соглашения на встречную продажу, кредитный договор, договор залога недвижимости и обеспечения, безотзывная доверенность на прекращение договора аренды, безотзывная авториза-

ция на снятие с регистрации и запрос на экспорт, переуступка прав по договору аренды, соглашение о передаче управления на воздушное судно и условная переуступка прав кредитору, соглашение о трасте собственника и оперативное лизинговое соглашение на воздушное судно, юридические заключения, договор залога акций в нескольких юрисдикциях, корпоративные резолюции, назначение агентов, которые будут предоставлять юридические услуги, договоры на техническое обслуживание в части двигателей и вспомогательной (наземной) силовой установки, страхование, чек, подтверждающий переход права собственности, акт приемки-передачи, запрос информации и подача документов в Международный Реестр, таможенные документы на ввоз в США, корпоративные и личные гарантии. Как только сделки будут закрыты, собственник сможет распоряжаться новым воздушным судном по договору аренды или чартерному соглашению.

Установление совместного владения воздушным судном

Предположим есть два российских гражданина, которые находятся в дружеских отношениях, и каждый из которых владеет бортом. Предположим также, что оба эти самолета не используются достаточно часто, а собственники этих бортов желают сократить собственные расходы на владение и эксплуатацию своих бизнес-джетов. При этом оба собственника желают сохранить за собой право использования борта при необходимости.

Решение данной задачи может заключаться в том, что один из собственников продает свой борт и приобретает 50%-ую долю собственности на самолет своего друга. Существует несколько способов организации совместного владения. Наиболее прямой

подход, когда каждый собственник создает себе компанию особого назначения (SPC), которая приобретает 50% собственности одного из самолетов после продажи другого самолета. Альтернативный способ, когда созданная совместная компания особого назначения SPC владеет 100% воздушного судна («JV SPC»), а каждый собственник имеет свою компанию особого назначения, которой принадлежит 50% в совместной компании JV SPC. Разумеется, в случае, когда речь идет о трех или четырех совладельцах, для каждого участника может устанавливаться свой определенный процент владения воздушным судном.

В случае, если воздушное судно будет зарегистрировано на территории США, одна или обе компании особого назначения SPC могут выступать в качестве учредителя траста и передать право собственности на воздушное судно попечителю собственника-бенефициара, подчиняющемуся отделу доверительных операций банка США. Владение воздушным судном посредством траста, а не физическим лицом, обеспечивает легальность воздушного судна для регистрации в Федеральном Управлении Гражданской Авиации (FAA). Далее банк, выступающий в роли доверительного лица, заключит оперативный договор, который может быть лизинговым соглашением, согласно которому попечитель собственника-бенефициара передает поручителю/поручителям (учредителю/учредителям траста) право на владение, использование и эксплуатацию воздушного судна. Попечитель собственника-бенефициара далее может заключить оперативный договор с коммерческим оператором, что позволит обоим российским собственникам использовать воздушное судно. Существует также несколько сценариев, когда существует только один единый поручитель (учредитель траста), взаимодействующий с банком США, который в свою очередь

выступает в качестве попечителя собственника-бенефициара, и существует совместное владение компанией особого назначения SPC, которая в свою очередь владеет поручителем (учредителем траста) через другие юридические лица, находящиеся на одну-две ступени выше над SPC в общей корпоративной структуре. При такой сделке второй партнер может приобрести право брать в наем судно по чартеру на определенное количество часов и таким образом выступать в качестве чартерного клиента, а не собственника.

Как только на воздушное судно будет установлено совместное владение приемлемое для всех участников, можно приступать к решению ряда уже практических вопросов, связанных с распределением времени и затрат на эксплуатации борта. Собственники, например, могут прийти к соглашению, что в момент простоя самолета, когда ни один из владельцев им не пользуется, борт может сдаваться в чартерный найм оператором третьему лицу определенного профиля, что в свою очередь поможет покрыть их фиксированные затраты на владение воздушным судном.

Каждый собственник может получить неэксклюзивное право аренды на воздушное судно, и коммерческому оператору может быть предоставлено неэксклюзивное право аренды на воздушное судно, чтобы позволить последнему сдавать борт в чартерный найм. Управляющая компания воздушного судна будет также выставять счета и коммерческому оператору. Соглашение о передаче управления будет предусматривать положение о разделе всех затрат и издержек любого рода, связанных с администрированием, хранением, эксплуатацией и техническим обслуживанием воздушного судна, включая «прямые и переменные операционные расходы», «фикси-

рованные операционные расходы», «непредвиденные расходы» и «комиссию за администрирование». Соглашение о передаче управления обычно предусматривает положение, согласно которому коммерческий оператор составляет и ведет расписание бизнес-джета. Обычно между собственниками как и частными операторами, существуют равные права на бронирование воздушного судна по типу «кто первый обратился, тот первый и обслуживается» при наличии дополнительных договоренностей о бронировании борта во время праздников. Право коммерческого оператора бронировать воздушное судно на перелет будет зависеть от прав частных операторов. Коммерческий оператор обязан предоставить экипаж для каждого полета частного оператора. Коммерческий оператор взимает с клиентов, берущих в чартерный найм воздушное судно, минимальную плату за летный час чартерных перевозок и перегонные рейсы.

Продажа воздушного судна и переход на долевое владение

Предположим, российский собственник пришел к выводу, что он не достаточно часто использует свой борт, чтобы оставить за собой владение данным бортом, и все что ему требуется - это использовать самолет лишь время от времени. При данных обстоятельствах решением могла бы стать продажа воздушного судна с последующим приобретением долевого интереса (участия) в воздушном судне при помощи такой программы как Netjets или приобретение нескольких летных часов альтернативного борта, имеющегося в авиапарке, при помощи такой программы, какой пользуется VistaJet. В программе Netjets собственник обычно приобретает некий фактический процент доли собственности в определенном воздушном судне, что вытекает в его праве

использовать этот борт определенное количество часов. Далее право использовать воздушное судно можно обменять на право пользования другим воздушным судном в авиапарке с соответствующей корректировкой возможного использования летных часов в зависимости от выбранной модели для пользования. В программе VistaJet и других схожих программах российский клиент просто приобретает определенное количество летных часов, а не долевую собственность в определенном воздушном судне.

Продажа воздушного судна корпоративному дочернему предприятию

Рассмотрим последний сценарий, когда предполагаемый российский собственник воздушного судна также выступает владельцем или крупным акционером некоего большого бизнеса, который использует это воздушное судно как в личных целях, так и в интересах компании. Возможно, в данном случае имеет смысл, чтобы компания приобрела в собственность данный самолет и оставила за российским директором возможность использовать его в личных целях при условии оплаты последним всех «переменных затрат» перелета, осуществленного в личных интересах, и части фиксированных затрат.

Это обычная практика в России, когда воздушное судно, используемое в целях бизнеса, регистрируется за пределами России, включая юрисдикции, ограничивающие использование воздушных судов исключительно для целей личного пользования; а также использование воздушного судна, базирующегося на территории России, для перевозки иногда длинного списка авторизованных лиц - должностных лиц организации - под предлогом частного перелета. В таких ситуациях существует целый ряд вопросов

регуляторного характера российской авиации, которые придется решать, включая оплату или не оплаты НДС на импорт и ввозных пошлин. Существуют ограничения на массу импортируемого воздушного судна без оплаты таможенных пошлин. Другие проблемы связаны с получением официального разрешения от контролирующего органа на лица, которые могут находиться на борту во время перелета, поскольку данный вариант все еще считается частным рейсом, а не запрещенным каботажным рейсом; а также получение разрешений на перелет частных рейсов. Если корпоративное дочернее предприятие

является юридическим лицом, зарегистрированным на территории Европы или США, то круг решаемых проблем расширяется и включает вопросы, связанные с авиационным регулятивным и налоговым аспектами эксплуатации или вопросы, связанные с удовлетворением требований на запрет осуществление перелетов посредством специальной компании по осуществлению корпоративных перелетов. Кроме того, воздушное судно, зарегистрированное на территории США и принадлежащее иностранному трасту, должно в основном использоваться для внутренних перелетов в США.



Самолет недели

Оператор: **JB Aviation (Sauber F1 Team Livery)**

Тип: **Pilatus PC-12NG**

Год выпуска: **2013 г.**

Место съемки: **август 2016, Riga - International (RIX / EVRA) , Latvia**



Фото: Дмитрий Петроченко