



На этой неделе отшумел авиасалон МАКС. Для нас он прошел в весьма позитивной атмосфере – удалось пообщаться со старинными партнерами и очень продуктивно поработать с новыми клиентами, то есть нынешний авиасалон стал для BizavNews по-настоящему деловым. Все новости МАКС 2019 вы сможете посмотреть в этом выпуске. А в завершении авиасалона мы с друзьями протестировали новейший бизнес-джет Pilatus PC-24. В самых ближайших номерах мы обязательно расскажем вам об этом увлекательном, веселом и очень запоминающемся полете.

Из интересного. Согласно новому докладу отраслевого аналитика Брайана Фоли, следующая рецессия в деловой авиации не будет столь глубокой, как в 2008 году, но в ней не будет «подушки безопасности», которую 11 лет назад дали отрасли развивающиеся рынки. По его словам, коррекция при следующей рецессии в деловой авиации, скорее всего, будет не более 10–20%, что ниже, чем последствия типичной рецессии (коррекция около 30%). Однако, в отличие от последнего спада отсутствие сильных развивающихся рынков, как это было в 2008 году, означает, что производителям будет не на что рассчитывать. Подробности ниже.

2019 год был отмечен рядом нормативных изменений, касающихся эксплуатации самолётов бизнес-класса в России. Изменения носят двоякий характер: с одной стороны, радикально изменилась практика применения правил временного ввоза применительно к иностранным бизнес-джетам; с другой стороны, претерпели изменения правила, касающиеся разрешений на посадку. Все детали от Дерека Блума из Marks & Sokolov в этом выпуске.



Шесть прогнозов, которые преобразят рынок

Несмотря на то, что до 2020 года еще более квартала, есть ряд тенденций, которые начинают вырисовываться на горизонте и служат предметом обсуждения среди ведущих игроков

стр. 20



Следующая рецессия будет без «подушки»

Следующая рецессия в деловой авиации не будет столь глубокой, как в 2008 году, но в ней не будет «подушки безопасности», которую 11 лет назад дали отрасли развивающиеся рынки

стр. 22



Прогулки по Honda Aircraft

Оказавшись на заводе Honda Aircraft, можно понять почему Митимаса Фудзино, президент и генеральный директор компании, так гордится своим детищем – самолетом HondaJet

стр. 23



Нормативные изменения 2019 года

Изменения в нормативно-правовой среде по эксплуатации воздушных судов бизнес-авиации в России

стр. 26

Gulfstream

G280



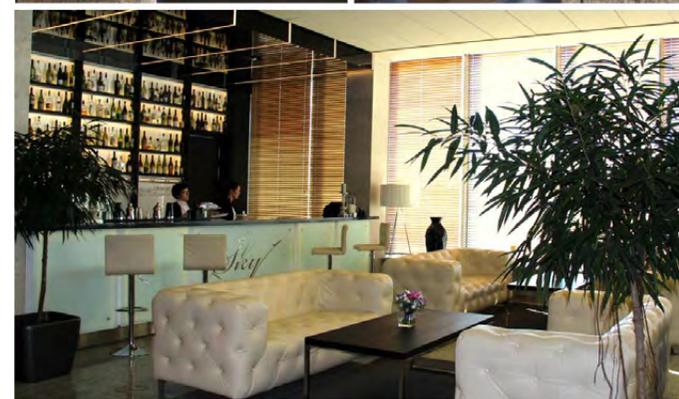
G600 официально презентуют в России

В рамках московской выставки RUBAE 2019 компания Gulfstream Aerospace официально представит широкой публике свой новый бизнес-джет G600. Самолет будет демонстрироваться на статической площадке вместе с бизнес-джетами G280 и G650ER. Поставки нового флагмана G600 начались лишь в этом месяце. В начале июля 2019 года бизнес-джет получил сертификат типа FAA и было сертифицировано производство самолета.

При проектировании нового самолета Gulfstream G600 инженеры корпорации Gulfstream руководствовались философией простого дизайна. Допустим, у нас есть крылья и планер новой перспективной

конструкции, новые двигатели и салон уникальной формы. Нам нужно перевозить пассажиров на расстояние 12 038 км (6500 морских миль) при скорости 0,85 Маха без ущерба для комфорта и экономии топлива, что требует использования наиболее быстрого воздушного судна определенного класса.

Инженеры добились этого. Крейсерская скорость полета G600 на большую дальность составляет 0,85 Маха. В условиях высокой крейсерской скорости 0,90 Маха самолет способен преодолеть невероятное расстояние — 9445 км (5100 морских миль). G600 развивает ту же максимальную эксплуатационную скорость, что и G650ER, G650 и G500 — 0,925 Маха.



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

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

Полет над Канадой и Северной Атлантикой станет дороже

Nav Canada, частная некоммерческая компания, управляющая системой УВД страны, увеличивает стоимость своих услуг, чтобы покрыть расходы на предоставление данных наблюдения ADS-B в терминальных зонах, а также на внутренних рейсах и в воздушном пространстве Северной Атлантики. Эти услуги предоставляются с марта в тестовом режиме на бесплатной основе. Компания заявила, что плата за обслуживание клиентов увеличилась впервые за 15 лет.

Изменение ставки будет осуществляться в два этапа. На первом этапе, начиная с 1 сентября, будет возмещена стоимость услуг ADS-B на внутреннем рынке, что в среднем увеличит общий уровень тарифов на 0,8%.

Второй этап связан с возмещением затрат на обеспе-

чение наблюдения ADS-B в воздушном пространстве Северной Атлантики. Структура фиксированных сборов за полет, которая отражает вклад заинтересованных сторон, полученный в ответ на более раннее уведомление о предлагаемых изменениях структуры сборов, будет сохранена, и с 1 января 2020 года будет установлена ставка в размере 155,03 канадских долларов (\$116,55) за полет в зависимости от веса воздушного судна и пройденного расстояния.

По данным компании, сборы за обслуживание клиентов Nav Canada «остаются одними из самых низких... по сравнению с [другими] поставщиками аэронавигационного обслуживания». «Предлагаемые изменения ставки приведут к тому, что с 1 января 2020 года плата за услуги будет на 1% ниже, чем два десятилетия назад, что почти на 50 процентных пунктов меньше, чем совокупный рост инфляции».







Когда выбирают – выбирают нас!

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



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



Волваздел и Сблв 2009 лалалел горсвалл марелл комалл Волваздел лс лмле десерлн струлур лБолваздел лс. Все права защлленл.

Непревзойденный. От замысла до воплощения.

Это не простая случайность. Это тщательно продуманное решение. Исключительное сочетание летных характеристик и плавности хода - плод непрерывного стремления Bombardier к инновациям. Сочетание совершенства инженерной мысли и мастерства. Спокойный, плавный полет - уверенность, которую дают только самолеты Bombardier.

businessaircraft.bombardier.com

BOMBARDIER

Во втором полугодии в США ожидается рост трафика

После неоднозначных результатов первой половины 2019 года компания Argus ожидает, что во втором полугодии бизнес-авиация в США продолжит набирать обороты, причем рост активности ожидается в большинстве месяцев.

За первые шесть месяцев 2019 года трафик бизнес-авиации в США, Канаде и Карибском бассейне рос и снижался по три месяца в течение полугодия. Но в целом активность в течение первых шести месяцев 2019 выросла на 0,3% по сравнению с прошлым годом, а налет увеличился на 0,7%.

Чартерные операции снижались в течение всего первого полугодия и в итоге упали на 2,2%. Тем не менее, сегмент долевого владения вырос, увеличившись на 6,2% в годовом исчислении. По словам экспертов Argus, в сегменте Part 91 (частные полеты) произошло небольшое улучшение: рост был в четырех из шести месяцев и по итогам полугодия увеличение составило 0,7%.

Несмотря на это, трафик сократилось во всех категориях самолетов, кроме среднеразмерных джетов.

В первой половине года летная активность средних бизнес-джетов выросла на 3,3%, но снизилась на 0,6% в категории самолетов с большой кабиной, на 1,8% – у легких джетов и на 0,4% – у турбопропов.

В первом полугодии 2019 компания Gama Aviation Signature показала наибольший налет из 135 авиоперевозчиков – 42020 часов, что меньше по сравнению с 43974 часами в первой половине 2018 года. Следующей с точки зрения налета стала Executive Jet Management с 31053 часами, за которой последовали XOJet (23209), Delta Private Jets (20314) и Solairus Aviation (15581).

Argus считает, что во второй половине года трафик бизнес-авиации в Северной Америке вырастет на 2% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, и ожидается, что самый сильный рост в этот период будет в сентябре и декабре. Эксперты прогнозируют рост в сентябре на 4,6% и в декабре на 3,3%. Это подтверждается тем, что в июле активность превзошла первоначальные ожидания роста на 1% и фактически выросла на 2,4%.



НАМ ДОВЕРЯЮТ

 SkyClean

ДЕТЕЙЛИНГ · КЛИНИНГ · КОНСАЛТИНГ

Роскосмос освоил эксплуатацию самолетов Ту-204

Авиакомпания «Космос» (входит в Роскосмос) 23 августа получила разрешение на использование нового для себя типа самолетов - Ту-204. Об этом говорится в сообщении, распространенном в понедельник перевозчиком.

Ранее авиакомпания совершала пассажирские перевозки на Ту-134, грузовые - на Ан-12.

«Воздушное судно внесено в сертификат эксплуатанта авиакомпании 23 августа 2019 года», - отмечается в сообщении.

Как подчеркнули в пресс-службе, «компания полностью готова к летно-технической эксплуатации

Ту-204-100 в интересах владельцев ВС и выполнению отраслевых задач госкорпорации». Это могут быть как внутренние, так и международные рейсы.

Воздушное судно базируется на территории аэропорта Внуково-3. Эксплуатация двух самолетов такого типа вместе с Центром подготовки космонавтов начнется до конца 2019 года.

ПО «Космос» является единственным в мире гражданским эксплуатантом воздушных судов Ан-12. Сейчас компания эксплуатирует международный терминал «Космос» на территории Внуково-3.

Источник: ТАСС



EmbraerExecutiveJets.com

Gulfstream закончил расширение центра ТОиР в Аплтон

Компания Gulfstream завершила расширение своего центра ТОиР стоимостью \$40 млн. в аэропорту Аплтон, Висконсин. Новая станция площадью 17650 кв.м., которая была открыта в начале августа, расположена к северо-востоку от аэропорта. Она имеет ангар площадью 9462 кв.м., в котором могут разместиться до 12 флагманских бизнес-джетов G650/650ER, а также вспомогательные цеха и помещения, а также новый центр продаж и дизайна. Проект, который был объявлен в феврале 2018 года, доводит общую площадь объекта до 46450 кв.м.

Gulfstream начал свою деятельность в Аплтон в 1998 году после приобретения за \$250 млн. провайдера услуг бизнес-авиации KC Aviation. Несмотря на то, что с тех пор этот центр несколько раз расширялся, президент службы поддержки клиентов Gulfstream Дерек Циммерман говорит, что последнее меропри-

ятие является «самым значительным расширением» на сегодняшний день. «Это поможет нам повысить надежность нашего растущего парка, дать поддержку большому количеству клиентов и повысить их впечатления, а также продолжать поддерживать высокий уровень безопасности и предоставлять рабочие места мирового уровня нашим сотрудникам», - сказал он. В 2018 году Gulfstream обслужил в техцентре около 500 самолетов.

По данным Cirium, в мире в эксплуатации насчитывается более 2100 самолетов Gulfstream, из которых около 1400 базируется в США. Техцентр в Аплтон имеет разрешения на работу с всеми типами самолетов Gulfstream, зарегистрированных во многих странах и регионах, включая Бермудские острова, Канаду, Китай, Европу, Нигерию и Саудовскую Аравию.





FBO RIGA
A part of Flight Consulting Group

**Признанный
уровень качества**







Blackhawk завершает первую модернизацию King Air 300

Американская инжиниринговая компания Blackhawk завершила первые два обновления двигателей на Beechcraft King Air 300, для которых в конце июля компания получила дополнительный сертификат типа от Федерального авиационного управления США (FAA). В настоящее время ведется работа над третьей модификацией. По мнению компании, такое обновление «обеспечивает лучшую производительность King Air на планете».

Модернизация XR67A предполагает замену оригинальных двигателей Pratt & Whitney Canada PT6A-60A мощностью 1050 л.с. на PT6A-67A мощностью 1200 л.с., что повышает максимальную крейсерскую скорость на 50 узлов (74 км/ч) до более чем 340 узлов (630 км/ч). Двухдвигательный самолет с XR67A может подняться с уровня моря до 35000 футов за 19 минут в условиях высокой температуры, что более чем в два раза превышает характеристики базовой модели.

Модификация также предполагает замену металлического винта Hartzell с четырьмя лопастями на композитную версию с пятью лопастями, которая, по словам Blackhawk, обеспечивает «превосходную производительность, снижение шума и веса».

По мнению компании, такая модификация позволяет получить выгоду при эксплуатации. «В частности, оператор, летающий 300 часов в год, может рассчитывать на экономию около 50 часов или \$75000 на эксплуатационных расходах», - говорится в заявлении компании. По словам президента и исполнительного директора Blackhawk Джима Алмона, модификация превращает King Air 300 в «совершенно новый класс турбовинтового самолета и делает эту модель одной из самых привлекательных на рынке».

Компания рассчитывает на модернизацию 30% мирового флота King Air 300, который по данным Cirium, составляет примерно 850 самолетов.



≡ ABS JETS



ПРАГА / БРАТИСЛАВА

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

ВСТРЕТИМСЯ В **RUBAE**
11 – 13 СЕНТЯБРЯ 2019 / СТЕНД #B201

Новый проект – новые лица

Оргкомитет выставки RUBAE 2019 запустил проект First Time Exhibitor, целью которого стало привлечения российских и зарубежных компаний, которые планируют впервые участвовать в работе выставки. Для участников оборудован отдельный большой стенд, где представители компаний смогут общаться с гостями выставки.

«У нас успешно стартовал новый проект First Time Exhibitor. Это отличная возможность новым участникам заявить о себе за небольшую стоимость. Компании восприняли эту возможность весьма позитивно. В итоге в работе выставки RUBAE примет большое количество новых участников, среди которых Weltall Avia, Bermuda Civil Aviation Authority, IJet, Jet Business Solutions, СТЛ и другие компании», – рассказали BizavNews в оргкомитете выставки.

До начала RUBAE 2019 осталось три недели. Сейчас 80% выставочных площадей забронированы. На статической стоянке ожидаются новейшие воздушные суда мировых производителей, поставки которых

начались лишь в этом году: Bombardier Global 7500, Gulfstream G600, Embraer Praetor 600.

Напомним, что выставка RUBAE 2019 пройдет на территории «Внуково-3» в период с 11 до 13 сентября. В работе RUBAE примут участие крупнейшие российские и зарубежные компании, среди которых Gulfstream Aerospace, Airbus Corporate Jets, Dassault Falcon, Textron, Embraer, Jetex, Bombardier, Satcom Direct и другие.

Помимо производителей самолетов и вертолетов, в RUBAE примут участие брокеры, операторы, авиакомпании и провайдеры различных услуг: от ресторанов, предоставляющих бортовое питание, до ателье, готовых предоставить уникальную обшивку салона.

11 и 12 сентября в рамках международной выставки деловой авиации RUBAE 2019 Объединенная Национальная Ассоциация Деловой Авиации (ОНАДА) проводит деловую программу, которая будет состоять из серии самостоятельных мероприятий, которые будут начинаться каждый час в конференц-зале выставки.



Первый PC-24 в Южной Америке

Pilatus Aircraft передал первый PC-24 южноамериканскому заказчику. Торжественная церемония прошла на заводе в Брумфилде, штат Колорадо, а самолет стал 40-м поставленным бизнес-джетом Pilatus. Владелец самолета Игнасио дель Рио будет базировать свой новый PC-24 на базе в Сантьяго, Чили, где он также хранит турбовинтовой PC-12 NG.

«Мы очень рады, что Игнасио продолжает находиться в семье Pilatus с PC-12 NG, а теперь и новым PC-24», - сказал Томас Боссхард, президент и генеральный директор американского филиала Pilatus Business Aircraft Ltd.

По данным Pilatus, Игнасио дель Рио будет использовать PC-24 для развития своего бизнеса в сельском

хозяйстве и недвижимости в Чили, Перу и Колумбии, что позволит ему сократить время полета по сравнению с PC-12. Это также позволяет ему продолжать использовать взлетно-посадочные полосы длиной до 2930 футов.

«Скорость, дальность полета, размер салона и возможность использовать короткие и грунтовые взлетно-посадочные полосы делают PC-24 идеальным самолетом для Южной Америки», - сказал Жозе Эдуардо Ипполито Брандао, генеральный директор Synerjet Corp., авторизованного дилера Pilatus в Южной Америке. «Мы с нетерпением ждем возможности продемонстрировать возможности PC-24 многим заинтересованным сторонам и еще больше поставить в ближайшие несколько лет».




PILATUS

PC-12 NG
САМЫЙ ПРОДАВАЕМЫЙ
ТУРБОВИНТОВОЙ САМОЛЕТ
В МИРЕ

NESTEROV AVIATION
Авторизованный центр продаж Pilatus PC-12

+7 495 796 1155
sales@nesterovavia.com

Ансат Augus представили на МАКС 2019

Дизайн салона вертолета «Ансат» в стиле бренда Augus, входящего в проект «Кортеж», впервые показан широкой публике на международном авиасалоне МАКС-2019. Дизайн-проект салона вертолета разрабатывался Научно-исследовательским автомобильным и автомоторным институтом вместе с холдингом «Вертолеты России». Вертолет «Ансат» показан на авиасалоне с новым VIP-оформлением внутри. Создатели проекта придерживались стилистики Augus. Создатели нового дизайна отметили, что воздушное судно будет использоваться в корпоративных перевозках. Кроме того, разработчики отмечают, что проектом могут заинтересоваться те, кто уже готов приобрести автомобиль Augus.

Гендиректор казанской «Тулпар Интерьер Групп» (входит в «Тулпар Аэро Групп» Азата Хакиа) Александр Калачев по представленным фотографиям

оценил отделку салона люксового «Ансата» в 10 млн руб. По его словам, это автомобильная классика XX века. Один из экспертов отметил, что продажи этой модификации не принесут большой прибыли Казанскому вертолетному заводу (КВЗ), где производится «Ансат», поскольку отделкой салона будет заниматься специализированная компания.

Около двух лет назад замгендиректора КВЗ Вадим Лигай рассказывал, что есть задача «пересаживать на «Ансат» всех губернаторов и прочих руководителей». Тогда же премьер-министр РФ Дмитрий Медведев заявлял о готовности летать на «Ансат». Также о правительственном «Ансате» в один из визитов на завод говорил министр промышленности и торговли РФ Денис Мантуров.

Напомним, под брендом Augus будут выпускать

автомобили представительского и высшего класса, созданные для проекта «Кортеж» (машины для первых лиц государства). Серийное производство Augus планируют начать в 2020 году на заводе Sollers в татарстанской ОЭЗ «Алабуга». В феврале для этого было создано совместное предприятие ООО «Аурус» с участием НАМИ, Sollers и эмиратской оборонной компании Tawazun.

Версия пассажирского салона «Ансата», которая предназначена для VIP и корпоративных пассажирских перевозок, была сертифицирована в декабре 2015 года. Корпоративный «Ансат» оснащен системой активного гашения вибраций и энергопоглощающими креслами. Вертолет представлен с эксклюзивным дизайном пассажирского салона и предназначен для перевозки в условиях премиум-класса 5 пассажиров.



Деловая Авиация Шереметьево | FBO | Чартер



www.premieravia.aero

+7 495 234 26 42

G550 для исследования атмосферы

Gulfstream Aerospace объявила, что Национальное управление океанических и атмосферных исследований (NOAA) заключило контракт на поставку Gulfstream G550. Самолет будет использоваться в программе прогнозирования погоды и исследований NOAA.

«Gulfstream поставляет самолеты правительству США более 50 лет», - сказал Марк Бернс, президент Gulfstream. «Мы гордимся тем, что продолжим это сотрудничество, сделав G550 для NOAA. Наши авиационные платформы дают правительственным и военным клиентам гибкость, дальность полета и высоту, идеально подходящие для решения сложных задач».

G550 – самая популярная модель Gulfstream для специальных миссий и правительственных конфи-

гураций. Обладая максимальной дальностью 6750 морских миль/12501 км при большой крейсерской скорости 0,80 Маха и более чем 55 рекордами скоростями, G550 может быстро достигать больших высот, лететь далеко и долго, обеспечивая хорошую ценность с лучшей топливной экономичностью и снижением затрат на обслуживание по сравнению с другими платформами для специальных миссий.

С 1967 года компания Gulfstream выпускает самолеты специального назначения для различных применений, включая транспорт для глав государств, дальнего радиолокационного обнаружения, наземного наблюдения, морского патрулирования, исследования атмосферы и медицинскую эвакуацию. Более 205 самолетов Gulfstream обслуживают правительства и военные ведомства в 40 странах мира.





Мы превратим ваш полет в незабываемое путешествие

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





Comlux получает заказ на комплектацию ACJ320neo

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

Михаэль Кун, генеральный директор DC Aviation Group, сказал: «Мы работаем над проектом ACJ320neo от имени владельца более года. В дополнении к выбору Callies Gräfe Design в начале этого года для концепции дизайна интерьера, мы сейчас рады объединиться с Comlux Completion для строительства VIP-салона. Их опыт в комплектации самолетов Airbus, а также инновационный подход, ориентированный на клиента, внесли свой вклад процесс выбора центра оснащения».

Дарон Драйер, генеральный директор Comlux Completion, продолжил: «Мы очень гордимся тем, что подписали этот новый контракт на VIP-комплектацию с DC Aviation. Это наш четвертый заказ на комплектацию для самолета ACJ320neo, и выбор DC Aviation снова подтверждает наши позиции в качестве лидера VIP доработок для этого типа. С учетом роста объемов нашей работы, запланированной на ближайшие пару лет, мы укрепляем кадры в каждом отделе. Мы также привлекаем новые таланты для повышения эффективности. За 10 лет работы в отрасли Comlux Completion приобрела опыт и стабильность, необходимые для успеха на рынке. Благодаря видению и доверию своих акционеров, Comlux строит будущее для своих сотрудников».

С 2009 года Comlux Completion выполняет полный спектр VIP доработок на лайнерах, включая Airbus ACJ319, ACJ320, ACJ321, ACJ330, Boeing BBJ, BBJ3, 757BBJ и Sukhoi SBJ.



FBOEXPERIENCE.COM

PROMOTING FBO EXCELLENCE

ЮТэйр займется модернизацией

АО «ЮТэйр-Инжиниринг», дочерняя структура Группы «ЮТэйр», подписала соглашение с Московским вертолетным заводом им М.Л. Миля на Международном авиационно-космическом салоне. Благодаря соглашению для АО «ЮТэйр-Инжиниринг» открывается возможность самостоятельно выполнять весь комплекс работ по модернизации вертолетов Ми-8Т/П/ПС, Ми-8МТВ-1, МИ-8АМТ, Ми-171, Ми-171А2 и Ми-172.

«ЮТэйр-Инжиниринг» — первая российская компания, не входящая в структуру холдинга «Вертолетов России», с которой подписывается такое соглашение. «Для «ЮТэйр-Инжиниринг» подписание данного соглашения — важный этап в многолетнем сотрудничестве с «Вертолетами России». Новый функционал позволит нам оперативно адаптировать вертолеты под нужды заказчиков и повысит уровень конкурентоспособности отечественной вертолетной техники на международном рынке», — прокомментировал генеральный директор АО «ЮТэйр-Инжиниринг» Рашид Фараджаев.

«Нам важно отработать систему допуска к модификации техники с крупнейшим в России предприятием по ремонту и обслуживанию вертолетов. В дальнейшем это поможет применить процедуру к другим компаниям, что позволит милевским конструкторам сосредоточиться на глубокой модернизации серийных машин и разработке новых типов вертолетов», — отметил генеральный директор АО «Вертолеты России» - управляющей организации АО «МВЗ им. М.Л. Миля» Андрей Богинский.

Флот Bell 505 налетал 20 тысяч часов

Компания Bell объявила о том, что флот Bell 505 Jet Ranger X превысил уровень в 20000 летных часов. К настоящему времени американский вертолетостроитель поставил клиентами 200 вертолетов, которые эксплуатируются на шести континентах.

Со времени первой поставки в 2017 году налет более 20000 часов стал одним из самых быстрорастущих показателей налета вертолетов Bell среди всех существующих коммерческих платформ.

«Операторы Bell 505 полагаются на то, что наши вертолеты будут выполнять свои функции каждый день до завершения миссии», - сказал ЛаШан Бонапарт, программный директор Bell 505 и Bell 429. «Налет

более 20000 часов очень впечатляет для вертолета, который в эксплуатации менее трех лет. Это достижение является свидетельством производительности Bell 505 и доверия наших клиентов к вертолету».

Bell 505 Jet Ranger X – легкий пятиместный вертолет с двигателем Turbomeca Arrius 2R, системой FADEC, крейсерской скоростью 232 км/ч, дальностью 667 км, полезной нагрузкой 680 кг. К услугам клиентов вертолет предлагает полностью интегрированную «стеклянную кабину» для уменьшения нагрузки пилота, отличный обзор для экипажа и авионика G1000H. Дополнительной функцией безопасности является высокоинерционный несущий винт, который дает превосходные возможности авторотации.



Robinson выпустил новый бак для R66

FAA сертифицировал дополнительный топливный бак Robinson Helicopter для газотурбинного вертолета R66.



Бак вмещает 88 литров, тем самым, увеличивая дальность полета на 185 км или 1 час летного времени. Он устанавливается на специальный стеклопластиковый поддон в багажном отделении вертолета и занимает одну треть пространства. Дополнительный топливный бак и поддон можно убрать из багажного отделения при необходимости.

Вес пустого бака составляет 13,15 кг, заправленного - 85,73 кг. Он состоит из ударопрочного мягкого топливного баллона, который помещается в алюминиевый и стеклопластиковый корпус с внутренним топливным насосом, который подает топливо в основной бак вертолета со скоростью примерно 181,84 литра в час. Элементы управления дополнительного бака удобно расположены в верхней приборной панели и оснащены переключателем «ВКЛ / ВЫКЛ», сигнализатором «NO FLOW» и кнопкой «КОЛИЧЕСТВО ТОПЛИВА».

Резервный топливный бак доступен на всех вертолетах R66, заказанных в настоящее время и до 31 декабря 2019 г., по специально сниженной цене в размере \$14 500.

Piaggio наращивает услуги ТОиР

Piaggio Aerospace продолжает наращивать свой бизнес по техническому обслуживанию, заключив контракт на сумму 12,6 млн. евро (\$14 млн.) с итальянским провайдером аэронавигационного обслуживания ENAV на техобслуживание четырех самолетов P180 Avanti II, используемых для проверок в национальных аэропортах. Контракт обеспечит в течение семи лет комплексную поддержку самолетов Avanti, которые имеют налет около 1800 часов в год и оснащены оборудованием для измерения и калибровки навигационных систем в аэропортах.

Для Piaggio этот контракт укрепляет бизнес по техническому обслуживанию, поскольку компания стремится выйти на более прочную основу. «Подписанное соглашение представляет собой еще один шаг вперед

в процессе реорганизации Piaggio Aerospace», - сказал Винченцо Никастро, чрезвычайный комиссар Piaggio. «Укрепление портфеля заказов в сервисном центре, принадлежащем производителю, также подтверждает уникальный опыт компании в области ТОиР, консолидированной на протяжении десятилетий работы».

В конце прошлого года компания вступила в чрезвычайный управление, а прошлой весной объявила, что принимает заявки от покупателей. Этим летом правительство Италии оказало важную поддержку компании, подтвердив обязательства по различным контрактам на 700 млн. евро (\$798 млн). Это подтверждение пришло на фоне контракта с итальянскими ВВС на общую сумму 167 млн. евро (\$185 млн) на техническое обслуживание двигателей и узлов.



Diamond подвел итоги

Австрийский производитель Diamond Aircraft, принадлежащий китайской группе Wanfeng Aviation, подвел производственные итоги за шесть месяцев 2019 года. Согласно данным компании, за этот период клиенты получили 98 самолетов на общую сумму \$67,5 млн. Лидером поставок по-прежнему остается DA40 (48 самолетов), далее идут DA42 (35 самолетов) и флагман DA62 (15 самолетов).

Diamond Aircraft рассчитывает уже в текущем году поставить клиентам около шестидесяти новых самолетов DA62. Пока же поставки этого самолета не очень впечатляют. DA62 был введен в эксплуатацию в конце 2015 года. Впрочем, производитель утверждает, что на текущий год все слоты уже распроданы и в неделю собирается, как минимум, одна машина.

DA62 находится в верхнем сегменте поршневого линейки австрийского производителя и будет нацелен на частных владельцев и коммерческих операторов. «Это будет идеальный самолет для авиатакси – с семью креслами, большим, комфортабельным салоном и просторным багажным отделением», – говорит генеральный директор Diamond Aircraft Кристиан Дрис. «DA62 – это ступенька вверх для владельцев на Cirrus (SR20/22), а также хорошая альтернатива для операторов старых Beechcraft Baron и Cessna 400-й серии. Я знаю, что говорю, так как на протяжении многих лет владел четырьмя самолетами Baron и тремя 400-ими Cessna. Серия DA62 основывается на сильных сторонах DA42, с увеличенной производительностью, полезной нагрузкой, объемом салона и утилитарностью».

Всего авиапроизводитель представляет две модификации DA-62 разной вместимости – на пять и семь пассажиров.

Quest поставил первый Kodiak 100 в Скандинавию

Американская компания Quest Aircraft поставила первый турбовинтовой самолет Kodiak 100 в Скандинавию. Самолет совершил 4400-мильное путешествие на пароме во Фредрикстад в Южной Норвегии для нового владельца Андерса Экхоффа, который будет использовать его для путешествий по Европе. В настоящее время в мире эксплуатируются более 270 самолетов Kodiak. Самолет сертифицирован в 55 странах.

В первом полугодии текущего года компания Quest Aircraft передала заказчикам 13 самолетов Kodiak 100 (семь машин в первом квартале, шесть – во втором квартале). В денежном эквиваленте стоимость по-

ставленных воздушных судов составила \$31,289,682 (согласно прайсу производителя на базовые версии).

Важным событием первого полугодия стало известие о том, что французская DAHER приобретает Quest Aircraft. В настоящий момент детали сделки не известны. В случае положительного исхода DAHER станет седьмым по величине производителем самолетов деловой авиации. По мнению аналитиков, этот шаг укрепляет два «стратегических столпа» компании, расширяя ассортимент продукции в сегменте турбовинтовых самолетов и «укрепляя» бизнес по производству самолетов. Кроме того, это поможет увеличить присутствие компании в Северной Америке.



ACS опережает тренды

Компания Air Charter Service сообщила, что в первой половине текущего финансового года на 8% увеличилось количество заказов на частные самолеты в британском офисе. При этом, общеотраслевая статистика WINGX показывает, что полеты частных самолетов в Великобританию и из страны сократились на 5,4% за те же шесть месяцев.

Энди Кристи, глобальный директор подразделения частных самолетов Air Charter Service, сказал: «Мы провели очень хорошую первую половину года, учитывая, что рынок находится в упадке: только из нашего лондонского офиса в течение шести месяцев было организовано более 1300 чартеров на частных самолетах. Рост на 8% становится еще более впечатляющим, если принять во внимание данные WINGX по Великобритании и по сравнению с мировой отраслью в целом, которая выросла всего на 2%».

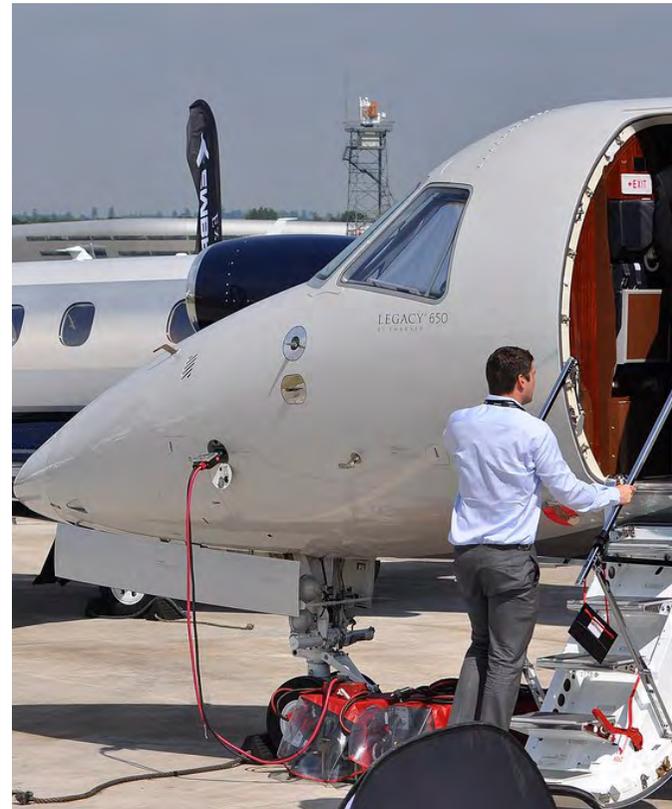
«Может показаться несколько удивительным, что команда делает все хорошо, поскольку экономическая и политическая ситуация в Великобритании в настоящее время привела к сокращению расходов во многих секторах, в то время как страна ждет, что произойдет с Brexit. В отличие от роста, вызванного оживлением рынка, похоже, что сейчас мы просто забираем значительную долю рынка».

«Наши доходы от продаж частных самолетов во всех 25-и наших офисах по всему миру выросли аналогичным образом: глобальный доход ACS на всех рынках за шесть месяцев к концу июля составил 247,3 млн фунтов стерлингов (\$300 млн.). Наши новые офисы в США в Сан-Франциско и Атланте отлично стартовали в этом году и опережают ожидания. Все наши офисы в регионе АТР также показывают лучшие результаты, чем в прошлом году».

В Бразилии разразился скандал с участием бизнес-джетов

Национальный банк социального и экономического развития Бразилии (BNDES) в период с 2009 по 2014 годы профинансировал покупку 134 бизнес-джетов Embraer с «выгодными» процентными ставками. По поручению президента Бразилии Жаира Бولсонаро, на прошлой неделе опубликован [список](#) покупателей. Присутствие многих известных политических, финансовых и медийных деятелей вывело этот список на первые полосы бразильских газет с призывами к расследованию.

Список включает даты, стоимость, процентные став-



ки и имена покупателей, но не модели самолетов. Хотя несколько покупателей являются специализированными корпорациями, почти во всем остальном списке присутствуют названия обычных компаний. Реестр воздушных судов Агентства гражданской авиации ANAC не позволяет осуществлять поиск по владельцу, но допускает перечисление всех воздушных судов по моделям.

Финансирование через BNDES включает кредиты по выгодным процентным ставкам, которые даются покупателю через коммерческий банк, который выдает кредит. Самым значимым в списке является крупнейший в стране частный банк Bradesco, но также появляются Banco do Brasil и другие. Кредиты на бизнес-джеты были одобрены Конгрессом Бразилии в рамках пакета экономических стимулов в 2009 году.

Президент Бразилии пообещал выпустить список на прошлой неделе во время прямой трансляции в социальных сетях. Хотя это соответствовало обещанию о повышении прозрачности, это также произошло вскоре после того, как президент подвергся критике со стороны телевизионного деятеля, который ранее был указан в качестве возможного кандидата в президенты, и который также получил финансирование на бизнес-джет в соответствии с этим списком.

Бразилия имеет долгую историю протекционизма, благодаря льготным валютным курсам, кредитам официальных банков, которые не возвращаются, и аналогичным услугам, доступным только приближенным к власти. Кроме того, несмотря на то что они не соответствуют международным ставкам финансирования воздушных судов, годовые процентные ставки по кредитам BNDES составляют менее половины месячных процентных ставок по кредитным картам, доступным простым бразильцам.

Aim of Emperor и ГТЛК подписали соглашение о намерениях создания авиатакси

29 августа 2019 года в рамках Международного авиакосмического салона МАКС-2019 компания «Скай Лайт», входящая в группу компаний Aim of Emperor, и ПАО «ГТЛК» подписали соглашение о намерениях.

Соглашение нацелено на развитие партнерских отношений и достижение долгосрочного, эффективного и взаимовыгодного сотрудничества. В рамках подписанного документа стороны намерены рассмотреть в будущем возможность заключения договора лизинга в отношении воздушных судов HondaJet Elite в количестве не более 3 единиц.

«Авиатакси на небольших самолетах HondaJet повысит мобильность населения, свяжет бизнес, расположенный в разных регионах, в единую живую транспортную сеть. «Мы рады своевременному и дальновидному намерению ПАО «ГТЛК» рассмотреть в будущем этот проект через механизм лизинга», - сказал Ираклий Литанишвили, собственник группы компаний Aim of Emperor.

Появление на рынке деловой авиации нового формата перевозок – авиатакси на небольших самолетах – это долгосрочный проект, спрос на который уже сформирован. Ему способствует, с одной стороны, тренд оптимизации расходов на логистику, отмечающийся в последние годы как в большой коммерческой, так и в деловой авиации. С другой стороны, российский рынок деловой авиации нуждается в новых современных самолетах для полетов по внутренним направлениям. Ограниченное количество морально устаревших джетов уже не способно удовлетворять требованиям пассажиров деловой авиации – комфорту и безопасности. Более того, компактные, новые и технологичные японские самолеты сформируют принципиально новую нишу до-

ступных чартерных рейсов бизнес-авиации, а значит сделают рынок более массовым.

«Мы видим результатом нашего сотрудничества создание принципиально новой модели авиационных перевозок, которая в перспективе сможет придать динамику и положительный вектор развития всей авиационной отрасли страны, а вместе с ней ее экономики», - добавил генеральный директор ГТЛК Сергей Храмагин.

AIM OF EMPEROR многопрофильная группа компаний, являющаяся дилером самолетов HondaJet

(Authorized Sales Representative of HondaJet Central Europe in Russia and CIS). Группа осуществляет продажи новейшего инновационного японского бизнес-джета на рынок России и стран СНГ. Aim of Emperor также представлена на рынке бизнес-авиации управляющей компанией Emperor Aviation, чартерным брокером по организации полетов на бизнес-джетах LL Jets, подразделением по купле/продаже бизнес-джетов LIS Trading Group. В группе компаний работают свыше 150 сотрудников из 10 стран мира, которые задействованы в офисах Aim of Emperor в Москве, Биркиркаре (Мальта), Алматы, Лондоне и Амстердаме.



«Вертолеты России» и «Яндекс.Такси» подписали соглашение о развитии сети аэротакси

Холдинг «Вертолеты России» и «Яндекс.Такси» подписали на МАКС-2019 соглашение о развитии системы аэротакси. «Подписывается соглашение по созданию городской системы аэромобильности. Подписывают Александр Викторович Охонько, генеральный директор ООО «ВР-Технологии», Алексей Сергеевич Федотов, директор по развитию и сотрудничеству ОАО «Яндекс.Такси», - сказал диктор на церемонии подписания.

Тестовые полеты аэротакси планируется начать в 2020 году в пригороде Москвы и зоне МКАД, уточнил генеральный директор ООО «ВР-Технологии» Александр Охонько. «В следующем году начнутся тестовые полеты в пригород (Москвы) и в зону МКАД. Если концепция безопасности, рентабельность экс-

плуатации подтвердятся, то тогда уже будем планировать полет из городской черты в зону международных аэропортов. Это самый массовый и прибыльный сегмент», - сказал он.

По его словам, в ходе сотрудничества подразумевается совместная разработка целой экосистемы, включающей в себя пилотируемые и беспилотные аппараты, управление воздушным движением в черте города, приложения для смартфона и так далее.

Генеральный директор холдинга «Вертолеты России» Андрей Богинский добавил, что опытный образец представленного на МАКС вертолета VRT-500 в следующем году планируется использовать как

аэротакси. «По тем вертолетам, которые здесь представлены и которые мы представляли на HeliRussia, мы работаем. Надеюсь, что в следующем году появится опытный образец для начала для квалификационных работ [по аэротакси], мы движемся в этом направлении», - сказал Богинский, отвечая на вопрос о том, какие вертолеты будут использоваться в системе городского аэротакси.

В пресс-службе «Яндекса» ТАСС сообщили, что первые в России регулярные вертолетные рейсы после запуска будут доступны к заказу через приложение на смартфоне. При этом, в перспективе в приложении «Яндекс.Такси» появится дополнительная опция - на определенных отрезках пути можно будет вместо автомобиля воспользоваться вертолетом, совершающим регулярные рейсы.

«Городской вертолетный транспорт сегодня не экзотика, он развит во многих мегаполисах, например, в Нью-Йорке, Торонто, Сиднее, Рио-де-Жанейро, - отметил директор по стратегическим партнерствам «Яндекс.Такси» Алексей Федотов. - Для нас этот проект - способ показать возможности «умных» алгоритмов «Яндекс.Такси», которые помогают человеку эффективно распоряжаться своим временем, а запуск регулярных вертолетных рейсов позволит значительно снизить стоимость полета для каждого пользователя».

Партнерами «Яндекс.Такси» в создании первых городских воздушных маршрутов в России станут разработчик вертолетной техники «ВР-Технологии» (входит в холдинг «Вертолеты России») и фирма «НИТА» - поставщик технических решений в области организации воздушного движения.

Источник: ТАСС



Volocopter представил проект серийного eVTOL

Немецкая компания Volocopter представила проект VoloCity – своего первого воздушного судна eVTOL, которое будет запущено в серийное производство. Двухместный мультикоптер будет сертифицирован по новым правилам SC-VTOL, объявленным Европейского агентства по авиационной безопасности (EASA) в июле, и производитель заявил, что для получения сертификата типа и ввода в эксплуатацию может потребоваться от двух до пяти лет. VoloCity является четвертым поколением полностью электрических мультикоптеров компании.

Volocopter намеревается эксплуатировать VoloCity самостоятельно в новой модели воздушного такси,

основанной на разрабатываемом им приложении для бронирования рейсов. eVTOL будет эксплуатироваться с наземных портов под названием VoloPorts. Совместно с британской компанией Skyports разрабатывается первый объект в Сингапуре, где в четвертом квартале планирует провести первый публичный рейс VoloCity.

VoloCity предназначен для коротких полетов в основном в городах дальностью всего 22 мили (35 км) и крейсерской скоростью 69 миль в час (110 км/ч). Первоначально рейсы будут пилотируемы, но в конечном итоге Volocopter намерен ввести автономные операции, которые позволят перевозить двух

пассажиров с багажом. Компания заявила, что, хотя правила SC-VTOL предусматривают автономные операции, она решила не устанавливать точные сроки для перехода на такие полеты. В сентябре 2017 года на раннем прототипе Volocopter продемонстрировала автономные полеты в Дубае.

По словам компании, в настоящее время ведутся переговоры с несколькими городами по всему миру, чтобы обсудить предложения по запуску услуг воздушного такси eVTOL по запросу. Компания, которая начала разработку воздушного судна в 2011 году, не намерена продавать VoloCity напрямую частным лицам или другим операторам.

VoloCity отличается конструктивными изменениями, разработанными после более 1000 летных испытаний ранних прототипов, включая 2X, который компания разрабатывала с 2016 года. Обновления включают в себя дальнейшие усовершенствования аэродинамики балок, на которых размещены 18 винтов с моторами и новый стабилизатор для увеличения подъемной силы и устойчивости в полете. Новая модель также учитывает отзывы, полученные от нескольких сотен потенциальных клиентов, и стандарты безопасности новых правил SC-VTOL, включая высокий уровень избыточности в критических системах.

«С VoloCity мы откроем первые коммерческие маршруты и воплотим в жизнь городскую мобильность», – сказал исполнительный директор Volocopter Флориан Рейтер.

В дополнение к запланированным полетным испытаниям в Сингапуре Volocopter работает в Германии с оператором международного аэропорта Франкфурт-на-Майне Fraport, чтобы разработать процедуры обслуживания пассажиров и наземные процедуры, соответствующие международным нормам.



Шесть прогнозов, которые преобразят рынок

Несмотря на то, что до 2020 года еще более квартала, есть ряд тенденций, которые начинают вырисовываться на горизонте и служат предметом обсуждения среди ведущих игроков. Monarch Air Group предлагает шесть лучших прогнозов на 2020 год.

Рынок частных самолетов находится в процессе перемен: чартерная модель по запросу набирает обороты, средние бизнес-джеты теряют позиции, в целом увеличивается доступность, новая экономика играет ак-

тивную роль в отрасли и требуется приверженность к экологической ответственности. Какие ожидаются перемены рынка деловой авиации в 2020 году?

1. Переход к чартерам по запросу

Рынок чартерных перевозок по запросу, то есть модель оплаты по мере использования, которая не требует членства или покупки часов, приобретает еще больший импульс в отрасли. Такой подход настолько

важен, что крупные игроки на рынке деловой авиации предпринимают активные шаги в этом направлении. Это видно по приобретению JetSmarter оператором VistaJet, Travel Management компанией Wheels Up и PrivateFly компанией Directional Aviation. И это лишь некоторые из консолидаций, которые произошли в 2019 году.

Переход от обычной модели «jet card» или долевого владения обусловлен не только преимуществами чартерной модели по запросу (увеличение пула самолетов, конкурентоспособные цены, полная гибкость, не нужно «замораживать» средства), но и общая «демистификация» частной авиации. Потребители более осведомлены о возможных вариантах, так как любой интеллектуальный пользователь выбирает лучший метод для себя. Теперь легко получить ценовое предложение частного самолета онлайн и жить, не покупая пятилетнюю программу членства.

2. «Вылет» бизнес-джетов среднего размера

Помимо Cessna Citation XLS+ трудно представить себе других производителей, выпускающих модели среднего размера. Bombardier прекратил производство Learjet 60XR, а Textron не возрождает семейство Hawker 800/900. То же самое можно сказать и о Gulfstream G150. Причина? Эффективность более дальних суперсредних джетов.

По словам Дэвида Гитмана, президента Monarch Air Group, «прямые почасовые эксплуатационные расходы многих суперсредних джетов, не считая стоимости капитала, амортизации и других постоянных расходов, таких как обучение и оплата труда экипажа, приближаются к среднеразмерным самолетам».



3. Доступность

В течение последнего десятилетия эта тенденция продолжала расти. Частный полет привлек новую аудиторию благодаря своей эффективности и гибкости, что позволяет малым и средним компаниям понять ценность использования этого сегмента для поддержки своего бизнеса. Этот рынок также предоставляет экономически эффективные самолеты с возможностью посадки в отдаленных местах, что позволяет экономить деньги по сравнению с коммерческими рейсами, для которых требуется один или два стыковочных рейса, чтобы добраться до пункта назначения. Результатом этого сдвига является программа NBAА «Нет самолета – нет выгоды», демонстрирующая преимущества использования частной авиации для увеличения доходов.

4. Рост в странах БРИКС

В частной авиации есть нечто большее, чем рынки США и Европы. Знаете ли вы, что Бразилия имеет второй по величине парк деловых самолетов в мире? Аббревиатура БРИКС относится к странам Бразилии, России, Индии, Китая и Южной Африки, крупным странам с большими развивающимися экономиками. Частная авиация служит особым связующим звеном с несколько неразвитой экосистемой коммерческой авиации с пробелами в маршрутах и инфраструктуре. Как производители, так и операторы и брокеры устанавливают важные связи в этих густонаселенных экономиках.

5. eVTOL

eVTOL или электрические воздушные суда вертикального взлета и посадки – вещи далекого будущего, верно? Возможно, нет. В 2020 году они обязатель-

но будут в повестке дня частной авиации. Крупные производители, такие как Bell и Embraer, хотят сделать это реальностью. Эта концепция лучше всего подойдет для рейсов на короткие расстояния или городские, особенно для городов с высокой концентрацией автомобильного движения и небоскребов. Вопросы инфраструктуры и регулирования должны идти рука об руку с инвестициями в более безопасные и эффективные воздушные суда. Возможно, в течение следующего десятилетия мы увидим, что этот сегмент транспорта совершит вертикальный скачок.

6. Экологическая ответственность

Повышение экологичности – это дополнительная

ценность для любой отрасли. Заинтересованные стороны требуют этой позиции и награждения верностью. Сегодня ценность бренда влияет на поведение потребителей, и для авиации оно ничем не отличается. Более эффективные самолеты, меньше шума и инвестиции в электрические исследования – так совместные усилия Airbus, Rolls-Royce и Siemens по созданию гибридных электрических двигателей формируют будущее авиации. Повышение эффективности воздушных судов поможет снизить выбросы, как стремятся ведущие игроки в области деловой авиации Gulfstream, Bombardier и Cessna, объединившись с операторами для определения более эффективных планов полета, которые уменьшат расход топлива. Экологическая ответственность бывает разных размеров и исполнения.



Следующая рецессия будет без «подушки безопасности»

Согласно новому докладу отраслевого аналитика Брайана Фоли, следующая рецессия в деловой авиации не будет столь глубокой, как в 2008 году, но в ней не будет «подушки безопасности», которую 11 лет назад дали отрасли развивающиеся рынки.

По его словам, коррекция при следующей рецессии в деловой авиации, скорее всего, будет не более

10–20%, что ниже, чем последствия типичной рецессии (коррекция около 30%). Однако, в отличие от последнего спада, отсутствие сильных развивающихся рынков, как это было в 2008 году, означает, что производителям будет не на что рассчитывать.

Если взглянуть в будущее, то видно, что в настоящее время отсутствует международная поддержка.

Слабые цены на сырье, особенно на нефть, сильно ударили по таким странам, как Бразилия и Аргентина. России мешают санкции, а слабая экономика и жесткие меры правительства в отношении всего, что относится к роскоши, заставили Китай затормозить покупки частных самолетов. Точно так же, рынок бизнес-авиации Ближнего Востока постоянно меняется по ряду причин, включая подавление коррупции в Саудовской Аравии.

«Сегодня нет ни одного региона мира, который мог бы поддерживать текущие уровни поставок бизнес-джетов, если рынок снова упадет», - пояснил Фоли. «Учитывая несколько прогнозов, предсказывающих замедление экономического роста в США, которое начнется через год-два, маловероятно, что у развивающиеся рынков достаточно времени для восстановления, чтобы снова выступить в качестве поддержки».

Производство бизнес-джетов – это не массовая отрасль, а это значит, что каждый джет имеет значение. Усложняет ситуацию и то, что на рынке много производителей, которые предлагают 41 модель бизнес-джета, и все они борются за свой кусок ограниченного пирога в 700 самолетов в год. Это Bombardier, Textron Aviation, Dassault Falcon, Embraer и Gulfstream, а также еще пять нишевых игроков. Избыточное предложение и жесткая конкуренция давно стала нормой.

Тем не менее, падение даже при такой уменьшенной величине все равно приведет к тому, что сегодняшние 700 с лишним поставок снизятся до 600 или, возможно, даже до 550 в год, что сделает этот пирог еще более желанным на переполненном рынке.



Прогулки по Honda Aircraft

Оказавшись на заводе Honda Aircraft, можно понять почему Митимаса Фудзино, президент и генеральный директор компании, так гордится своим детищем – самолетом HondaJet. Роботизированное производство, тотальный контроль каждого этапа сборки, строгий внутренний регламент формируют условия для выпуска по-настоящему революционного легкого бизнес-джета. Появление HondaJet – своего рода кульминация, воплощение давней мечты Митимаса Фудзино о создании ультрасовременного, экономичного и легкого реактивного самолета. Он

лично руководил процессом создания HondaJet, начиная от концепции до сертификации готовой модели. Лично продвигает и оберегает первого представителя японских самолетов, который, вероятно, станет «первопроходцем» для целого семейства воздушных судов Honda.

В мае команда BizavNews вместе с нашими друзьями из Aim of Emperor (дилер самолетов HondaJet в России и СНГ) отправилась в далекую Северную Каролину в гости к Honda Aircraft. Своими впечатле-

ниями от HondaJet Elite мы уже успели [познакомить](#) наших читателей. Теперь пришло время прогуляться по самому заводу.

Японский менталитет

Завод Honda Aircraft расположился в международном аэропорту Пемонд Триад (Piedmont Triad) города Гринсборо. Первое впечатление – это город в городе. Компания полностью обеспечила себя инфраструктурой, что позволяет выпускать самолеты практически автономно, исключение пока составляют силовые установки, которые производятся в американском городе Бурлингтон, и фюзеляжи. Детали фюзеляжа изготавливаются на заводе компании GKN Aerospace (крупнейшего поставщика сложных композитных конструкций), находящегося в Талласси, штат Алабама, а затем переправляются для сборки на завод, расположенный в Оринджберг, штат Южная Каролина. Части фюзеляжа вручную укладываются в вогнутые формы и изготавливаются с использованием углеволокнулистого материала, предварительно пропитанного эпоксидной смолой. Он обладает ударной вязкостью и эксплуатационной живучестью – свойствами, столь необходимыми при применении в аэрокосмической промышленности.

Первое, что бросается в глаза, когда ты попадаешь на производство – фантастическая чистота. От обилия белых оттенков, правильных форм и дружелюбных взглядов сотрудников невольно влюбляешься в самолет, которого еще и не видел. Здесь все пропитано японской культурой. Концепция менеджмента, основанная на чувстве долга перед коллективом, в японском менталитете почти тождественна чувству стыда. Плохо сделать – значит подвести команду. Поэтому отношение к работе очень серьезное.



Топ-менеджменту Honda Aircraft удалось привить эти принципы к многонациональному персоналу. Оказавшись внутри, замечаешь, что рабочая среда компании схожа с автомобильным заводом Honda: потолки, стены и полы – ярко белого цвета, подсвечиваемые сверху светодиодными матрицами. Все сотрудники предприятия облачены в белые комбинезоны с вышитыми на правой стороне именами для удобства их идентификации.

В Honda Aircraft применяют конвейерную сборку самолетов. Здесь все роботизировано и компьютеризовано, однако роль персонала вовсе не «условная».

Тотальный контроль всех этапов производства является основным постулатом компании. Этап за этапом «скелет» будущего бизнес-джета обретает облик будущего самолета: происходит стыковка крыльев и фюзеляжа, установка двигателей и авионики. Далее самолет отправляется в цех по монтажу интерьера и далее в покрасочный цех. И все это под неусыпным контролем множества компьютеров, датчиков и, конечно же, специалистов компании. Кстати, фюзеляж сделан из углекомпозитных материалов с алюминиевыми усиливающими элементами, носовая часть сглажена для ламинарного обтекания. В компании утверждает, что в результате сопротивление фюзеляжа

снижено на 10% по сравнению с обычными фюзеляжами аналогичного размера. И еще одно ноу-хау. Для HondaJet был разработан и специальный ламинарный профиль крыла SHM-1. Секция крыла с таким профилем испытывалась на летающей лаборатории Т-33. Для этого прямо на обшивке Т-33 при помощи полиуретановой пены сформировали нужный профиль и обшили стеклотканью. Под новой обшивкой установили 119 датчиков давления.

Глядя на то, как построен процесс, становится очевидным, что на данный момент, приоритетными направлениями работы завода являются исследование, проектирование, разработка и тестирование. Так, например, самолет HondaJet рассчитан на 20000 циклов усталостного ресурса, а он уже «пережил» 15000 из 40000 циклов на стенде для испытаний. Что касается отдела научных исследований и разработок, то там усиленное внимание уделяется деталям конструкции. Скрупулезные испытания акустических характеристик фюзеляжа позволили точно определить источники шума и изготовить специальное изоляционное покрытие для панелей каждой секции салона самолета, в зависимости от частоты и амплитуды звука.

Прямо на заводе клиенты могут определиться с интерьером и дополнительным оборудованием будущего бизнес-джета, пройти обучение пилотированию. Из приятного – вместе с покупкой самолета производитель бесплатно предоставляет первоначальный тренинг для двух пилотов. Обучение может проходить здесь же в учебном центре на пилотажном симуляторе, разработанном в сотрудничестве с FlightSafety International. Протестировать сам самолет также можно на производстве в Гринсборо на демонстрационном HondaJet. Собственной перрон и рулежные дорожки, которые выводят непосред-



ственно на взлетную полосу аэропорта, позволяют в считанные минуты организовать демонстрационный полет.

Особая гордость Honda Aircraft – центр поставки самолетов, где клиентам в официальной обстановке передают новые воздушные суда. Интерьер здания сконструирован по образу подиума: в центре установлена вращающаяся панель, на которой в лучах софитов движется по кругу передаваемый клиенту самолет. Не удивительно, что столь эффектная передача HondaJet создает атмосферу праздника и дарит входной билет в высшую лигу собственников частных самолетов.

Взгляд в будущее

Говоря о будущих планах, интересно отметить один нюанс. Кампус компании выполнен с учетом размеров будущих моделей HondaJet: двери ангара, например, почти в два раза превышают высоту Т-образного хвостового оперения HondaJet HA-420, а ширина проема, более чем в два раза превышает 40 футовый (12,19 м) размах крыла самолета. Более того, имеется достаточный запас открытой примыкающей территории для дальнейшего расширения. Немного цифр. Завод расположился на территории в 538,2 тыс. кв.м., и лишь 63,1 тыс. кв.м. освоено в настоящее время. Самый крупный объект завода – сборочная линия (24,1 тыс. кв.м.), далее идут научно-исследовательский центр (17,5 тыс. кв.м.) и Центр послепродажного обслуживания (8,5 тыс. кв.м.). Остальная земля заименована под будущее строительство новых объектов инфраструктуры.

В июле текущего года Honda Aircraft Company заложила строительство нового сборочного цеха по

производству крыла на головном предприятии в Гринборо. Компания инвестирует \$15,5 млн. в строительство объекта площадью 7700 кв.м., который будет введен в эксплуатацию в июле 2020 году. Общий же объем инвестиций в объекты инфраструктуры уже превышает \$245 млн., рассказал BizavNews Президент и Генеральный директор Honda Aircraft Митимаса Фудзино. «Наш новый производственный цех позволит компании значительно увеличить эффективность производства. Поскольку популярность и присутствие HondaJet во всем мире продолжает расти, нам необходимы новые производственные площади, которые способны снизить время, необ-

ходимое для сборки самолетов с одной стороны, и уменьшить риски при работе с субподрядчиками».

Сейчас компания производит 4-5 самолетов в месяц. А всего с начала поставок производитель передал клиентам почти 150 машин. В 2018 году HondaJet стал самым поставляемым бизнес-джетом в своем классе (VLJ): тогда компания передала заказчикам 37 самолетов по всему миру. Примечательно, что годом ранее HondaJet также возглавил рейтинг поставок в этом классе. Согласитесь, эти цифры – лучшее доказательство того, что первый самолет Митимаса Фудзино оказался очень удачным воплощением мечты.



Нормативные изменения 2019 года

2019 год был отмечен рядом нормативных изменений, касающихся эксплуатации самолётов бизнес-класса в России. Изменения носят двойной характер: с одной стороны, радикально изменилась практика применения правил временного ввоза применительно к иностранным бизнес-джетам; с другой стороны, претерпели изменения правила, касающиеся разрешений на посадку.

Предпосылки

Изначально изменения в регулировании бизнес-авиации в России застали участников рынка врасплох – в начале 2019 года многие компании столкнулись тем, что вести дела как обычно стало невозможно. «Как обычно» означает, что иностранные эксплуатанты на протяжении десятилетий имели воз-

можность выполнять внутренние рейсы в пределах России на самолётах, зарегистрированных за рубежом, на основании разрешений на выполнение разовых полётов. При этом Федеральная таможенная служба России (далее - «таможенная служба») могла не сильно вдаваться в детали относительно того, являлся ли рейс, заявленный частным, действительно частным или коммерческим. Затем, весной 2019 года невмешательство таможенной службы внезапно прекратилось, в то время как разрешения на полёт выдавались в прежнем порядке. Было непонятно, в связи с чем Россия внезапно решила начать применять свои собственные законы, запрещающие каботажные рейсы.

Предпосылкой для изменений послужило внимание, привлечённое к незаконной эксплуатации самолётов, двумя уголовными преследованиями, одно из которых непосредственно касается эксплуатации нерастаможенных воздушных судов, а другое - выдачи разрешений на полёты в обмен на незаконные вознаграждения.

С началом расследования в отношении компании «Сфера Джет» в марте 2019 года таможенная служба практически полностью приостановила оформление воздушных судов иностранной регистрации на полёты в пределах России и Евразийского экономического союза (ЕАЭС).

Другое уголовное дело, рассмотрение которого началось 8 июля 2018 года в Мещанском районном суде г. Москвы, было возбуждено в отношении бывшего заместителя начальника управления регулирования перевозок Федерального агентства воздушного транспорта (далее - «Росавиация») Юрия Малышева, который обвиняется в получении взятки за разрешение на полёт. В рамках того же дела генеральный



директор авиакомпании iFly Евгений Филатов был арестован по обвинению за дачу взятки.

В течение многих лет авиационному сообществу было известно о повсеместной коррупции вокруг выдачи разрешений на полёты и таможенного оформления для внутренних рейсов самолётов, зарегистрированных за рубежом. Лидеры отрасли деловой авиации в России ранее открыто признавали, что внутренние коммерческие рейсы могут быть заявлены как частные с целью беспрепятственного получения разрешения. Вероятность неблагоприятных последствий в этом случае была довольно низкой, поскольку сотрудники Росавиации и таможенной службы были заинтересованы в том, чтобы не проводить проверки на рейсах, разрешения на которые были получены через определённые каналы.

Ранее практика продажи разрешений на незаконные каботажные рейсы была настолько распространена, что Генеральная прокуратура России провела расследование, которое установило, что функции Росавиации, связанные с выдачей разрешений (которые должны предоставляться бесплатно), фактически были переданы коммерческой организации «Аэротранс» с целью получения коммерческой выгоды. Министерство транспорта Российской Федерации постановило, что Росавиация незаконно выдаёт разрешения на полёты, и направило руководителю Росавиации требование разработать новый регламент, который привёл бы выдачу разрешений в соответствие с российским законодательством. Росавиация отказалась внести соответствующие изменения в свои правила. Данное бездействие Росавиации было признано Федеральной антимонопольной службой нарушением антимонопольного законодательства, поскольку «Аэротранс» получил доступ к информации в приоритетном порядке.

Разрешения на полёт

Выдача разрешений на полёты Росавиацией регулируется Постановлением Правительства Российской Федерации № 527 от 28 апреля 2018 года с последующими изменениями, внесенными Постановлением Правительства № 652 от 24 мая 2019 года. С момента возбуждения дела в отношении Юрия Малышева и Евгения Филатова в июле 2018 года участникам рынка не было известно о фактах задерживания Росавиацией выдачи разрешений на полёты без формального обоснования. Постановление № 652 ввело новое требование, согласно которому иностранный перевозчик, запрашивающий разрешение на полёт зарегистрированного за рубежом воздушного судна, должен получить заключения от российских коммерческих эксплуатантов о их неготовности самостоятельного выполнения заявленной иностранным эксплуатантом перевозки.

21 июня 2019 года Росавиация ввела данное ограничение в действие, опубликовав соответствующее дополнение к АИП. Требование распространяется на международные перевозки иностранных эксплуатантов на территорию Российской Федерации и из неё, в том числе на внутривососсийские сегменты международных перевозок. Прежде чем направлять запрос на получение разрешения в Росавиацию, иностранный эксплуатант должен сперва обратиться к российским эксплуатантам из соответствующего перечня и получить их согласие с заявленным рейсом. Исключение допускается для перевозок для обеспечения нужд собственника или эксплуатанта воздушного судна, транзитных перевозок, перевозок в целях оказания гуманитарной помощи, медицинской эвакуации, перевозок персонала и припасов во время стихийных бедствий или чрезвычайных ситуаций и некоторых других. Вышеупомянутое до-

полнение к АИП предусматривает, в частности:

3.3 Запрос на осуществление перевозок на территорию Российской Федерации с территории иностранного государства и перевозок с территории Российской Федерации на территорию иностранного государства или в пределах территории Российской Федерации, а также транзитных перевозок через территорию Российской Федерации, если такие перевозки будут осуществляться на воздушных судах вместимостью не более 20 пассажиров, представляется иностранным эксплуатантом не позднее чем за 1 рабочий день до начала выполнения перевозки. ...

3.5 Запрос на разовые полёты должен быть представлен в виде формализованной заявки по форме «Н». Образец формы «Н» представлен в разделах GEN 1.2-13 и GEN 1.2-14. ...

3.5.1 При подготовке запроса иностранный эксплуатант не позднее чем за 5 рабочих дней до предоставления его в Росавиацию направляет запросы российским эксплуатантам, включённым в перечень (далее - перечень российских эксплуатантов), опубликованный на сайте Росавиации в сети «Интернет». В указанные запросы, направляемые российским эксплуатантам, включается следующая информация:

- полное наименование и почтовый адрес иностранного эксплуатанта, номер телефона, адрес электронной почты и наименование государства, выдавшего сертификат (свидетельство) иностранного эксплуатанта;
- дата, номер рейса (при наличии), пункт отправления, пункт назначения и все промежуточные пункты маршрута перевозки;
- тип воздушного судна с указанием его национального и регистрационного опознавательных знаков, а

также наименования государства регистрации воздушного судна;
 - количество пассажиров, масса и наименование перевозимого груза;
 - полное наименование, почтовый адрес и адрес электронной почты заказчика перевозки (фрахтователя воздушного судна);
 - информация о грузоотправителе и грузополучателе, а также лицах (органах), являющихся в соответствии с Федеральным законом «О миграционном учёте иностранных граждан и лиц без гражданства в Российской Федерации» принимающей стороной в отношении пассажиров из числа прибывающих на территорию Российской Федерации с территории иностранного государства иностранных граждан и лиц без гражданства ...

Объединённая национальная ассоциация деловой авиации (ОНАДА) впоследствии обращалась в Министерство транспорта с инициативами внесения изменений в Постановление Правительства № 527 с целью отмены необходимости согласования с российскими операторами перевозок как с территории Российской Федерации на территорию иностранного государства, так и с территории иностранного государства на территорию Российской Федерации. Однако, по состоянию на август 2019 года, официального ответа от Министерства транспорта не последовало.

Таможенное оформление

Весной 2019 года неожиданные участниками рынка препятствия для полётов, зарегистрированных за рубежом бизнес-джетов возникли со стороны таможенной службы, а не Росавиации. Таможенное оформление иностранного воздушного судна проводится по прибытии в аэропорт Российской

Федерации или другого государства-члена ЕАЭС – для этого разрешение Росавиации или авиационных властей другого государства-члена ЕАЭС уже должно быть получено. Как упоминалось выше, Росавиация сейчас выдаёт разрешения при условии наличия согласований российских эксплуатантов. Внутрироссийские сегменты перевозок контролируются таможенной службой. Следует отметить, что в таможенное законодательство не претерпело никаких изменений перед событиями весны 2019 года, следовательно имеет место усиление контроля, которое, вероятнее всего, было спровоцировано делом против компании «Сфера Джет».

Таким образом, внимание российского сообщества деловой авиации сместилось на положения Таможенного кодекса ЕАЭС («Таможенный кодекс») и соответствующие решения Евразийской экономической комиссии, регулирующие ввоз воздушных судов в Россию. Таможенный кодекс вступил в силу 1 января 2018 года, при этом некоторые применимые к деловой авиации нормативные акты действовали и ранее. Таможенный кодекс ЕАЭС пришёл на смену Таможенному кодексу Таможенного союза, который, в свою очередь, заменил собой таможенные кодексы стран-участниц, в том числе России.

Наиболее распространённым способом временного ввоза иностранного воздушного судна в ЕАЭС является процедура, при которой воздушное судно оформляется как «транспортное средство международной перевозки», выполняющее международный рейс. В соответствии с этой процедурой при первой посадке воздушного судна в аэропорту России или другой страны ЕАЭС эксплуатант должен предоставить таможенной службе декларацию на транспортное средство (согласно Решению Комиссии Таможенного союза № 422 от 14 октября 2010 года)

и Генеральную декларацию (в соответствии с Чикагской конвенцией 1944 года о международной гражданской авиации), декларирующую маршрут, который начинается и заканчивается за пределами ЕАЭС.

Для целей декларации транспортного средства международный полет определён в статье 1 Монреальской конвенции 1999 года для унификации некоторых правил международных воздушных перевозок («Конвенция»). Согласно Конвенции, выражение «международная перевозка» означает всякую перевозку, при которой место отправления и место назначения расположены либо на территории двух государств-участников, либо на территории одного и того же государства-участника, если согласованная остановка предусмотрена на территории другого государства, даже если это государство не является государством-участником. Перевозка между двумя пунктами на территории одного государства-участника без согласованного места остановки на территории другого государства не является международной перевозкой.

Статья 1 Конвенции толкуется таким образом, что воздушное судно, допущенное к использованию в «международных перевозках», не может использоваться для перевозки пассажиров или товаров по территории ЕАЭС. Однако, это не препятствует совершению более чем одной посадки на территории ЕАЭС, если самолёт в конечном итоге покинет ЕАЭС. Это может быть неверно истолковано таможенными служащими, которые могут отказать в оформлении временного ввоза в случае декларации маршрута с несколькими посадками на территории России или ЕАЭС.

Для иностранных воздушных судов, выполняющих

внутренние перевозки, то есть перевозящих пассажиров и грузы в пределах России или других стран ЕАЭС, существует две процедуры временного ввоза, которые применяются в зависимости от того, используется ли самолет в частном или коммерческом порядке. Другое важное отличие заключается в импорте для свободного обращения на территории ЕАЭС и временном ввозе товара, который должен быть впоследствии вывезен. В случае временного ввоза иностранные товары могут быть использованы в течение определённого периода на территории ЕАЭС и могут быть частично или полностью освобождены от уплаты ввозных пошлин и налогов.

Если воздушное судно временно ввозится в ЕАЭС и используется в коммерческих целях, раздел 3 Статьи 223 Таможенного кодекса предусматривает, что налоги и таможенные пошлины на такое воздушное судно уплачиваются в размере 3% в месяц от суммы таможенных платежей и налогов, которые должны были бы уплачиваться, если бы судно оформлялось для свободного обращения. Таким образом, если самолёт ввезён временно, и налоги и пошлины уплачиваются в размере 3% в месяц от стоимости полной таможенной очистки в сумме с процентами по отсроченным платежам, тогда самолёт может на законных основаниях использоваться в коммерческих целях на территории России и ЕАЭС.

Если временно ввезённый самолёт используется его владельцем в некоммерческих целях, он может быть полностью освобожден от уплаты пошлин и налогов. Такой режим называется «Импорт 53». Глава 29 Таможенного кодекса дополняется Решениями Евразийской экономической комиссии, предусматривающими полное освобождение от уплаты ввозных пошлин и налогов для гражданских пассажирских самолётов с количеством пассажирских мест не

более чем на 19 человек в случаях, если воздушное судно принадлежит иностранному гражданину или юридическому лицу и используется на таможенной территории ЕАЭС на нерегулярных рейсах вне коммерческого расписания, и при условии, что такое использование не предназначено для извлечения дохода. Таким образом, иностранные воздушные суда, на которые оформляется временный ввоз в Россию без оплаты импортных пошлин, не могут использоваться в коммерческих целях на территории России и ЕАЭС.

1. Решение Комиссии Таможенного союза № 331 было опубликовано 18 июня 2010 года, а последний раз редактировалось 29 апреля 2019 года в соответствии с последующим решением Евразийской экономической комиссии № 48 («Решение 331»). Решение 331 утвердило перечень товаров, временно ввозимых с полным условным освобождением от уплаты таможенных пошлин и налогов, а также условия и предельные сроки такого освобождения. Решением Евразийской экономической комиссии № 48 предусмотрено, что от уплаты таможенных пошлин и налогов освобождаются гражданские пассажирские самолёты с количеством пассажирских мест не более чем на 19 человек и массой пустого снаряженного самолёта не более 28 000 кг (коды 8802 30 000 2, 8802 40 001 1 и 8802 40 003 4 ТН ВД ЕАЭС), принадлежащие иностранным лицам и используемые на таможенной территории ЕАЭС в нерегулярных перевозках вне коммерческого расписания, а также при условии, что такое использование не предназначено для извлечения дохода.

2. Решение Комиссии Таможенного союза № 662 от 19 мая 2011 г. устанавливает для вышеупомянутых самолётов максимальный срок временного ввоза продолжительностью 30 календарных дней. В Реше-

нии также указывается, что общая продолжительность пребывания воздушного судна на таможенной территории Союза не должна превышать 180 календарных дней в течение одного календарного года.

3. Решение Государственного таможенного комитета России № 1388 от 04 декабря 2003 года, последний раз отредактированное 13 сентября 2007 года «О совершении определенных таможенных операций при использовании таможенного режима временного ввоза» утверждает форму таможенной декларации под названием «Заявление таможенного режима временного ввоза». Данная таможенная декларация используется по сей день и предусматривает, что декларант должен запросить разрешение на помещение товаров под таможенный режим временного ввоза в течение определённого количества дней, с полным или частичным условным освобождением от уплаты таможенных пошлин и налогов. Декларант должен указать цели и обстоятельства временного ввоза и взять на себя обязательство вывезти временно ввезённые товары с таможенной территории Российской Федерации (ныне ЕАЭС) в неизменном состоянии к указанной дате.

Суммируя вышесказанное, если зарегистрированный вне России или ЕАЭС самолёт, имеющий не более 19 посадочных мест, весом не более 28 тонн и находящийся в собственности иностранного лица, прибывает в Россию для использования в России и других странах-членах ЕАЭС, и если такой самолёт не планируется для использования в коммерческих целях на территории России и ЕАЭС, и если самолёт покинет территорию ЕАЭС не позднее даты, указанной в таможенной декларации, то он может использоваться в России и ЕАЭС для выполнения частных рейсов без уплаты таможенных пошлин и налогов.

С марта 2019 года практика применения процедуры «Импорт 53» для некоммерческих частных рейсов не была последовательной. Участникам рынка известно о случаях, когда сотрудники таможенной службы отказывали в оформлении внутрироссийских полётов с собственниками самолётов на борту. Вероятно, это было связано с проверками прокуратуры в таможенных службах московских аэропортов, прошедшими после начала расследования в отношении компании «Сфера Джет». Поскольку практика кардинально изменилась, операторы бизнес-джетов и другие участники рынка сперва не имели чёткого представления о доступных для них таможенных процедурах и соответствующей необходимой документации. Можно ожидать, что практика применения таможенных правил станет более устоявшейся в ближайшие месяцы. Пока этого не произошло, иностранным эксплуатантам рекомендуется уделять особое внимание выбору таможенной процедуры и подготовке соответствующей документации, при необходимости привлекая таможенного брокера.

Отдельный расчёт рисков требуется для самолёта, который планируется для использования в коммерческих целях на территории России и ЕАЭС. В случае, если воздушное судно ввозится с освобождением от уплаты таможенных пошлин, и тем самым не предполагается для извлечения дохода на территории ЕАЭС, но при этом самолёт используется для получения дохода во время пребывания в России или где-либо на территории ЕАЭС, тогда таможенная процедура будет считаться не соблюденной. Если воздушное судно будет остановлено таможенной службой и его эксплуатация в пределах России и ЕАЭС будет оспорена, могут последовать денежные штрафы и юридические риски вплоть до изъятия воздушного судна, как в случае с компанией «Сфера Джет». У аэропортов и регионов в России и ЕАЭС

разная репутация в области оспаривания некоммерческой эксплуатации временно ввезённых самолётов. Соответственно, подача Заявления таможенного режима временного ввоза не является достаточной для обеспечения безрисковой коммерческой эксплуатации зарегистрированных за рубежом самолётов в пределах России и ЕАЭС.

Дальнейшие перспективы

В настоящее время проводятся консультативные встречи российского сообщества деловой авиации с представителями Министерства экономического развития и Росавиации. Известно о законопроектах, затрагивающих создание нового российского реестра воздушных судов. Однако ни Росавиация, ни Министерство экономического развития не опубликовали соответствующие предложения или какие-либо сообщения о консультативных совещаниях.

В беседах участников консультативных совещаний сообщается, что одним из аспектов нынешних предложений является то, что российские владельцы воздушных судов, зарегистрированных за пределами России, желающие использовать свою технику в пределах России, должны будут пройти таможенную очистку самолётов в России и поместить их на сертификаты российских эксплуатантов. Как сообщается, это потребуются для самолётов, которые будут эксплуатироваться как в частном, так и в коммерческом порядке. Есть противоречивые сообщения о том, что Минэкономразвития рассматривает возможность освобождения от уплаты ввозного НДС в размере 20% для самолётов, которые будут эксплуатироваться в частном порядке. Есть также сообщения о том, что верхняя планка веса самолётов, подлежащих освобождению от таможенных пошлин (не путать с ввозным НДС) в размере дополнительных 20%, бу-

дет поднята до веса Gulfstream G650. Следовательно, по состоянию на август 2019 года, участникам рынка предстоит дождаться публикации предлагаемых законопроектов, регулирующих ввоз бизнес-джетов.

Есть новостные сообщения о предложениях регистрации авиатехники в особых экономических зонах России; однако пока ни один подобный законопроект не был обнародован. Сомнительно, что новые реестры в особых экономических зонах решат текущие проблемы российских владельцев бизнес-джетов в краткосрочной или среднесрочной перспективе, так как вслед за принятием законодательства неминуемо должен будет последовать этап реализации, и только после этого новые реестры будут рассматриваться в качестве возможного решения западными или российскими эксплуатантами. Пока этого не произошло, участникам рынка приходится использовать доступные на настоящий момент инструменты - оформление в качестве «транспортного средства международной перевозки», процедуру «Импорт 53» для частных рейсов, временный ввоз с ежемесячной уплатой 3% от ввозных пошлин и ввозного НДС для коммерческого использования, а также полную таможенную очистку.

Учитывая текущую неопределённость вокруг возможных законопроектов, регулирующих ввоз бизнес-джетов, иностранный владелец самолёта, желающий эксплуатировать его в пределах России или другой страны ЕАЭС, должен проанализировать стоимость таможенной очистки и постановки воздушного судна под флаг российской авиакомпании с действующим сертификатом эксплуатанта. Только в этом случае самолёт сможет законно выполнять коммерческие чартерные рейсы в пределах России и других стран ЕАЭС на постоянной основе.

Список российских авиакомпаний, эксплуатирующих самолёты бизнес-авиации, не столь велик. В их числе «РусДжет», «Авиакомпания «Меридиан», «Тулпар Эйр» и несколько других. Также, мальтийский холдинг «Aim of Emperor», в состав которого входит европейский оператор Emperor Aviation, планирует диверсифицировать бизнес и получить российский сертификат эксплуатанта.

Воздушное судно, помещаемое на российский коммерческий сертификат эксплуатанта, помимо российской «прописки» может быть зарегистрировано на Бермудских островах или в Ирландии. Это предусмотрено межправительственными соглашениями Российской Федерации с Бермудскими Островами и Ирландией, заключёнными в соответствии со Статьёй 83 bis Чикагской конвенции 1944 года о международной гражданской авиации. Такие воздушные суда, наряду с воздушными судами российской регистрации, могут беспрепятственно использоваться в коммерческих целях на территории России. В качестве примера все самолёты «Сириус-Аэро» и многие самолёты «Аэрофлота» зарегистрированы на Бермудских Островах.

Однако, 27 мая 2019 года Росавиация издала письмо, которое указывает на то, что Россия может внести коррективы в сложившуюся практику использования 83 bis. Письмо было выпущено в ответ на запрос Генеральной прокуратуры о предоставлении информации о соответствии самолётов иностранного производства требованиям сертификатов типа Российской Федерации.

В письме указывается, что по состоянию на март 2019 года в Российской Федерации более 800 самолётов иностранного производства используются в коммерческой эксплуатации. Из них 95% зарегистри-

рованы в офшорных реестрах. Эксплуатация этих воздушных судов, включая поддержание их технического состояния, осуществляется в соответствии с условиями соглашений, заключённых Российской Федерацией с иностранными государствами в соответствии со статьёй 83 bis Конвенции о международной гражданской авиации. В письме сообщается, что Росавиация получила письмо от Министерства иностранных дел Российской Федерации от 29 октября 2018 года № 20700/дп с информацией о правовом статусе «Соглашения между правительством Бермуд и правительством России по поводу передачи функций и обязанностей по надзору». Согласно этому письму, указанное Соглашение не является международным договором Российской Федерации, и в случае несоответствия требований указанного Соглашения с требованиями российского законодательства необходимо руководствоваться нормативно-правовыми актами Российской Федерации.

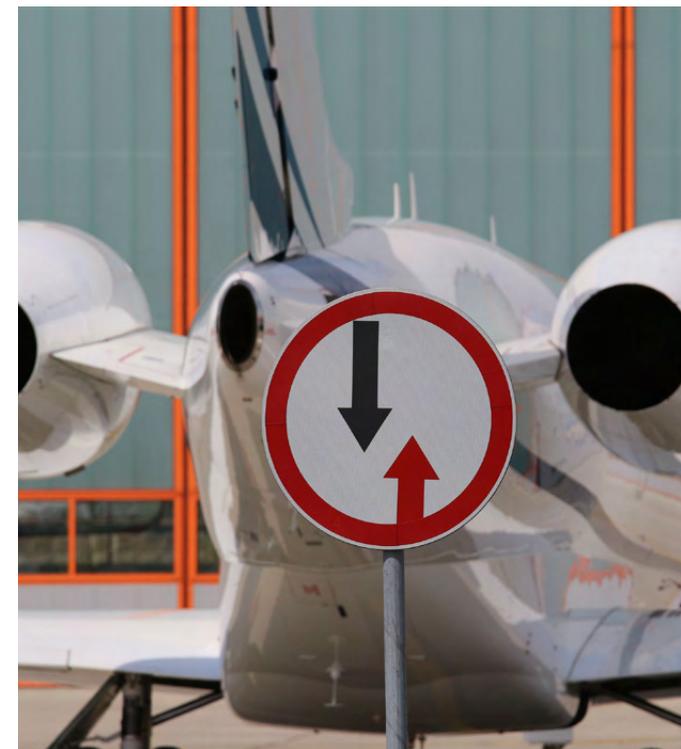
Росавиация предложила, чтобы регулярный осмотр воздушных судов российских операторов проходил в соответствии с требованиями Федеральных авиационных правил. Таким образом, в случае неустранения несоответствий в течение 365 дней российский эксплуатант не сможет продолжать эксплуатацию воздушного судна, зарегистрированного на Бермудских островах.

Практические последствия письма Росавиации от 27 мая 2019 года только предстоит установить, но оно бесспорно создаёт дополнительный фактор риска, который должен учитываться иностранным эксплуатантом, рассматривающим возможность размещения зарегистрированного на Бермудских Островах самолёта в свидетельстве эксплуатанта российской авиакомпании.

По запросу мы можем предоставить дополнительную информацию по затронутым в данной статье темам и разработать план оформления воздушного судна для использования в России. Просим сообщить нам об интересующих вас вопросах.

*Специально для BizavNews
Дерек Блум, Юрисконсульт, Marks & Sokolov, LLC
Тел: +1 (202) 230-9443, DerekBloom@
AtlanticAviationLegal.com*

*Пётр Кошелев,
Генеральный директор, ЗАО «Стримлайн ОПС»
Тел: +7 (985) 768-3852, pk@stln.aero*



Самолет недели

Оператор: *Pilatus Aircraft*

Тип: *Pilatus PC-24*

Год выпуска: **2019 г.**

Место съемки: *август 2019 года, Moscow Zhukovsky (Ramenskoye) - UUBW, Russia*



Фото: *Дмитрий Петроченко*