№ 02, 9 СЕНТЯБРЯ 2021 ГОДА

OFFICIAL SHOW-DAILY / ОФИЦИАЛЬНОЕ ЕЖЕДНЕВНОЕ ИЗДАНИЕ ВЫСТАВКИ

Вперед и только вперед!

Forward, only forward!

На прошедшем вчера официальном открытии RUBAE 2021 было отмечено, что 15-я юбилейная международная выставка деловой авиации наглядно демонстрирует устойчивый рост отраслевых показателей в России, несмотря ни на какие объективные трудности. RUBAE 2021 одно из первых мероприятий в индустрии, которое состоялось в сложной эпидемиологической обстановке, связанной с охватившей весь мир пандемией. Организаторы выразили уверенность, что эта выставка послужит стартом перед запуском всех бизнес-процессов в отрасли деловой авиации.

В своем приветственном слове заместитель руководителя Федерального агентства воздушного транспорта Георгий Олегович Бахарев отметил: «Каждый год RUBAE – это прекрасная возможность на одной площадке познакомиться с ведущими компаниями деловой авиации, с разработчиками и производителями авиатехники, возможность обсудить ключевые вопросы развития деловой авиации. Увидеть мировые новинки и посетить стенды лидеров бизнес-авиации. Уверен, что площадка Международной выставки и в дальнейшем продолжит свою работу».



Генеральный директор ФГУП «Государственная корпорация по организации воздушного движения в Российской Федерации» Игорь Николаевич Моисеенко в своем выступлении отметил, что очень рад возобновлению выставки деловой авиации в России, в том числе потому, что «именно бизнес-авиация очень серьезно кратно увеличила свои полеты и смогла поддержать и финансово, и во всех отношениях Госкорпорацию по организации воздушного движения». Он пожелал участникам выставки и всем, кто занимается бизнесавиацией, развитием этой отрасли, «хорошего планового кратного развития этой отрасли. Вперед и только вперед! И самое главное – чтобы количество взлетов всегда равнялось количеству мягких запланированных посадок».

Ярослав Алексеевич Козинцев, президент Объединенной Национальной ассоциации деловой авиации, которая традиционно выступает организатором деловой программы RUBAE, назвал выставку «уникальным мероприятием на территории России и стран СНГ.

Окончание на стр. 9

At the official opening of RUBAE 2021 held yesterday it was noted that the 15th anniversary international business aviation exhibition clearly demonstrates the steady growth of the industry figures in Russia despite any objective difficulties and pandemic obstacles. RUBAE 2021 is one of the first events in the industry that was held in difficult epidemiological situation connected with pandemic that gripped the whole world. The organizers expressed confidence that this exhibition will serve as the start before the launch of all business processes in the business aviation industry.

In his welcome speech Georgy Bakharev, Deputy Head of the Federal Air Transport Agency, has noted: "Every year RUBAE is an excellent opportunity to meet leading business aviation companies, designers and manufacturers of aviation equipment, and a possibility to discuss key issues of business aviation development. To see world novelties and visit the stands of business aviation leaders. I am sure that the platform of the international exhibition will continue its work in future."

In his speech Igor Moiseenko, Director General of the State Air Traffic Management Corporation in the Russian Federation, noted that he was very pleased with the renewal of the business aviation exhibition in Russia, among other reasons, because "it was business aviation that has seriously increased its flights and managed to support both financially and in all respects the State Air Traffic Management Corporation." He wished the participants of the exhibition and all those involved in business aviation and development of this industry – "a good planned development of the industry. Let's go forward and only forward! And most importantly – so that the number of takeoffs always equals the number of soft planned landings."

See page 9

Объем чартерных рейсов растет второй год подряд

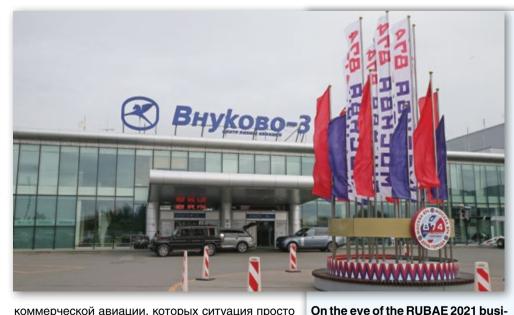
The volume of charter flights grows for the second year in a row

В преддверии выставки деловой авиации RUBAE 2021 группа Aim of Emperor опубликовала свежую статистику и тенденции на российском рынке бизнес-авиации, которые основаны на данных двух чартерных брокеров группы – LLJets и QuantumVia.

Всемирный локдаун и пандемия COVID-19 показали новые возможности роста: по итогам трех месяцев лета спрос на чартерные перелеты на бизнес-джетах вырос на 163% по сравнению с аналогичным периодом 2020 года и на 215% по сравнению с «доковидным» 2019 годом. Мощный рост эксперты Aim of Emperor связывают сразу с несколькими обстоятельствами.

«COVID-19 дал сильный толчок спросу на частные перелеты, — рассказывает Алишер Эльмурадов, коммерческий директор группы Aim of Emperor и совладелец чартерного брокера LLJets. — С одной стороны, летавшие до пандемии пассажиры стали летать чаще, они арендуют борта для всех членов семьи, стремясь обезопасить их. С другой стороны, регулярное авиасообщение по-прежнему не восстановилось до исторических показателей, поэтому наблюдается приток абсолютно новых пассажиров, незнакомых с бизнес-авиацией до пандемии».

Если посмотреть на портрет новых пользователей, то чаще это пассажиры премиальных классов



коммерческой авиации, которых ситуация просто заставила пользоваться услугами деловой авиации. Количество «новичков» неуклонно росло на протяжении «пандемийного» года и к лету 2021 года составило полноценный новый сегмент рынка. По оценке аналитиков Aim of Emperor, летом 2021 года доля новых пользователей составила 23%.

ness aviation exhibition, the Aim of Emperor group has published fresh statistics and trends on the Russian business aviation market, based on data from two of the group's charter brokers, LLJets and QuantumVia.

The global lockdown and pandemic COVID-19 showed new growth opportunities: based on the results of the three months of summer demand for business jet charter flights increased by 163% compared with the same period in 2020 and by 215% compared with the "pre-decade" 2019. Aim of Emperor experts attribute the strong growth to several circumstances at once.

"COVID-19 gave a strong boost to the demand for private flights," says Alisher Elmuradov, commercial director of the Aim of Emperor group and coowner of the charter broker LLJets.—On the one hand, passengers who flew before the pandemic began to fly more frequently, they rented planes for all family members, seeking to keep them safe. On the other hand, regular flights still have not recovered to historical levels, so there is an influx of brand new passengers who were not familiar with business aviation before the pandemic."

See page 8

Окончание на стр. 8

SRUBAE OFFICIAL SHOW-DAILY: ДЕНЬ ВТОРОЙ

№ 02, 9 сентября 2021 года

Особая премьера

Nesterov Aviation представляет Pilatus PC-24



На юбилейной выставке деловой авиации RUBAE 2021 компания Nesterov Aviation представляет российской аудитории инновационный реактивный самолет Pilatus PC-24 – суперуниверсальный бизнес-джет (SVJ).



РС-24 уже произвел впечатление и вызвал огромный интерес на рынке деловой авиации. Под РС-24 даже создали совершенно новую категорию самолетов суперуниверсальный бизнес-джет (SVJ). Это произошло благодаря нескольким уникальным техническим особенностям, которыми обладает РС-24.

Основываясь на внушительном опыте эксплуатации турбовинтового РС-12, РС-24 также создавался для использования на неподготовленных полосах, таких как грунт, трава и гравий. Для взлета РС-24 нужна полоса длиной всего 856 м при максимальной взлетной массе 8300 кг.

Эти выдающиеся характеристики для работы на коротком и

открывают совершенно новый уровень мобильности. Возможность приземляться максимально близко к пункту назначения экономит общее время в пути: РС-24 доступны почти в два раза больше аэропортов мира, чем другим бизнес-джетам на рынке.

Кроме того, РС-24 стал первым самолетом с функцией тихого режима (QPM), созданным для работы на холостом ходу с более низким числом оборотов. Это позволяет правому двигателю работать тихо, когда у самолета перерыв между полетами, и он выполняет работу вспомогательной силовой установки, обеспечивая питание для авионики и климат-контроля салона. Отсутствие ВСУ снижает вес, уровень шума и связанные с этим расходы. Время в этом режиме не учитывается в общем количестве часов работы двигателя.

Большой салон с полностью плоским полом обеспечивает исключительный объем пространства как



для пассажиров, так и для экипажа. Каждая деталь тщательно подобрана: изготовленная из мягкой кожи и редких сортов дерева мебель с изысканными деталями создает персонализированный интерьер, а тринадцать больших иллюминаторов наполняют салон РС-24 ярким естественным светом. Салон доступен в семи различных компоновках.

Pilatus PC-24 является произведением авиационного искусства: он одинаково прекрасно чувствует себя как на заброшенной неподготовленной полосе, так и на перроне оживленного международного аэропорта.

> www.nesterovavia.aero/ru sales@nesterovavia.aero +357 97 776080



Pilatus Aircraft & Nesterov Aviation

Основанная в 1939 году компания Pilatus Aircraft Ltd является единственной швейцарской компанией, разрабатывающей, производящей и продающей воздушные суда клиентам по всему миру: от легендарного Pilatus Porter PC-6 до самого продаваемого одномоторного турбовинтового самолета своего класса РС-12 и РС-21 — учебно-тренировочной системы будущего. Новейшая разработка – самолет РС-24 – первый в мире бизнес-джет, для которого подходят короткие ВПП без покрытия. Компания со штаб-квартирой в городе Штанс имеет сертификат ISO 14001 за усилия по защите окружающей среды. Pilatus Group включает в себя две независимые дочерние компании в Брумфилде (Колорадо, США) и Аделаиде (Австралия). Более 2000 сотрудников в штаб-квартире обеспечивают компании Pilatus статус одного из крупнейших работодателей в Центральной Швейцарии.

2019 год стал для Pilatus Aircraft очень успешным по финансовым показателям и снова превысил отметку в 1 миллиард, показав оборот около 1,1 миллиарда швейцарских франков. Операционная прибыль составила 153 миллиона швейцарских франков, объем входящих заказов составил 1,1 миллиарда швейцарских франков. Всего было поставлено 134 самолета: 83 РС-12, 40 РС-24 и 11 РС-21 (самая широкая производственная линейка).

вана в 2014 году и является единственным авторизованным центром продаж и сервисного обслуживания самолетов Pilatus в России. Основная деятельность компании - поставка новых и подержанных самоле-

тов Pilatus моделей: PC-12, PC-24, PC-6 Porter и обеспечение полного цикла постпродажного обслуживания в сервисном центре Pilatus, pacположенном в Доброграде (г. Ковров, Владимирская обл.).

Наличие сертифицированного центра Pilatus позволяет оказывать Компания Nesterov Aviation осно- полный комплекс услуг – от подбора и покупки ВС до услуг по летно-технической эксплуатации, техническому обслуживанию и ремонту, а также обеспечивать поставкой запчастей всей линейки самолетов Pilatus на территории России и стран СНГ.



Pilatus Aircraft Ltd was born in Switzerland in the land of snowy mountains. Founded in 1939 in Stans, it is the only Swiss company that develops, produces and sells aircraft around the world. The headquarters in Stans accommodates more than 2100 employees. The company's geographic reach is well beyond Switzerland – there are two independent subsidiaries in USA and Australia, and a new subsidiary in China.

Every year Pilatus Aircraft produces over 120 aircraft, one of the milestones was reached in 2018 when the 1600th PC-12 was produced since its entry into service. It is the best-seller among turboprops and is operated in 57 countries.

In 2016 the company's revenue figures surpassed a staggering 1.1 billion Swiss francs. By the end of 2017 Pilatus Aircraft newest development, PC-24 – first business jet that can operate from short, unpaved runways, simultaneously received EASA and FAA

Nesterov Aviation was founded in 2014 and is the only authorized Pilatus aircraft sales and service centre in Russia.

The main activity of the company is sales of new and preowned Pilatus PC-12, PC-24, PC-6 Porter aircraft. As well as providing maintenance services at an authorized Pilatus service center in Dobrograd (Vladimir region). The wide range of tools and equipment inventory, as well as highly trained engineers, who completed their training at the Pilatus Aviation Training Centre in Stans, Switzerland allow to perform virtually the entire range of routine and unscheduled maintenance work and much more.

The presence of an authorized Pilatus sales and service centre with a team of professionals make it possible to provide comprehensive services: from initial consulting and sales to maintenance and repair services, as well as supplying of spare parts for Pilatus aircraft lines.

OFFICIAL SHOW-DAILY: ДЕНЬ ВТОРОЙ RUBAES

Russian Business Aviation Exhibition

№ 02, 9 сентября 2021 года

Dassault Aviation на RUBAE 2021

Dassault Aviation at RUBAE 2021







Компания Dassault Aviation представляет на RUBAE 2021 сверхдаль- 10X. серийное производство ний самолет Falcon 8X и макет салона широкофюзеляжного самолета Falcon 6X. Falcon 6X проходит заключительную серию испытаний, в 2022 году он поступит в коммерческую эксплуатацию. Макет модели доставили в Россию после прошедшего в 2021 году тура по таким городам Европы, как Париж, Брюссель, Антверпен, Женева и Милан.

«Мы рады вновь вернуться в Москву после невероятного успеха сверхдальнемагистральных самолетов Falcon 7X и 8X на рынках России и СНГ, - отметил Эрик Трапье, председатель совета директоров и генеральный директор Dassault Aviation. -Мы уже открыли прием заказов на Falcon 6X и ожидаем, что этот самолет будет столь же успешным среди российских клиентов, как и другие наши модели».

Макет модели 6X позволит российским клиентам составить представление о том, как будет

выглядеть салон этого самолета, самого широкого (2,58 м) и высокого (1,98 м) среди эксплуатируемых на сегодняшний день бизнес-джетов. Это особенно важно для комфортных путешествий на рейсах продолжительностью более 10 часов на расстояния более 10 186 км. Элегантный инновационный дизайн салона отмечен двумя отраслевыми наградами.

Также впервые в России компания представляет на выставке новую флагманскую модель самый просторный и самый мощ-

которого запланировано на 2025 год. Посетители выставки могут познакомиться с новым самолетом с помощью виртуального 3D-тура на стенде производителя.

Falcon 10X – самый высокотехнологичный и просторный сверхдальнемагистральный джет на рынке. Салон модели 10Х, впервые представленной в мае этого

года, превосходит по габаритам даже просторный 6Х: более 2 м в высоту и 2,70 м в ширину, что делает его самым комфортным и просторным на рынке. Самолет рассчитан на дальность полета до 13 890 км со скоростью 0,925 Маха. Эта вместительная модель сумела сохранить традиционную для Dassault высокую маневренность благодаря передовой технологии

цифрового управления полетом и возможности использования даже на коротких ВПП.

Это первый бизнес-джет, в котором реализована технология стабилизации, унаследованная от истребителей Dassault - пилоту достаточно нажать всего одну кнопку, чтобы самолет автоматически отрегулировал скорость и ушел на безопасную высоту.

ный бизнес-джет на рынке Falcon Dassault Aviation arrives at this year's Russian Business Aviation Exhibition, which opens today at Vnukovo-3, with an ultra-long-range Falcon 8X on static display, plus a cabin mockup of the wide body Falcon 6X aircraft, which is now in flight test with entry into service planned for the end of 2022. The 6X mockup was making a new appearance in Russia after a successful 2021 European tour including exhibitions in Paris, Brussels, Antwerp, Geneva and Milan. Dassault will also allow Russian aircraft operators to view presentations and take a 3D digital walkthrough of its all-new Falcon 10X, the largest and most capable business jet in aviation. The 10X will enter service at the end of 2025.





long range Falcon 7X and 8X in the Russian and CIS markets," noted Eric Trappier, Chairman and CEO of Dassault Aviation. "We have already begun taking orders in Russia for the Falcon 6X and expect this plane to have the same success in that country as our other top models."

The 6X cabin mockup gives Russian business aviation users the opportunity to experience the widest and tallest cabin in a currently flying business jet. At 6 feet, designed for comfort, a healthful travel experience and productivity on routes over 10-hours and up to 5,500 nautical miles (10,186 km). The cabin's elegant and imaginative styling has won two industry awards for innovative design.

Falcon 10X: The most advanced large-cabin, ultra-long-range jet on the market. Unveiled in May of this year, the 10X surpasses even the cabin dimensions of the 6X, offering the most space and comfort in any

purpose-built business jet. The cabin is 6 feet, 8 inches (2.03 m) tall and 9 feet, 1 inch wide (2.77 m). The aircraft has a maximum range of 7,500 nautical miles (13,890 km) and a top speed of Mach 0.925. It is a large aircraft that retains traditional Dassault values of precise handling thanks to advanced digital flight control technology and the ability to use smaller airports. For the first time in business aviation, this aircraft includes a revolutionary flight recovery mode, technology derived from Dassault's fighter aircraft.





АльфаСтрахование - партнер деловой авиации

OFFICIAL SHOW-DAILY: ДЕНЬ ВТОРОЙ

Russian Business Aviation Exhibition

RUBAE

№ 02, 9 сентября 2021 года

Цены на бизнес-джеты начали расти

Business jet prices have started to rise



По словам отраслевого аналитика Брайана Фоули, основателя Brian Foley Associates, после более чем десятилетия, в течение которого у производителей не было рычагов для повышения цен на бизнес-джеты, рынок, наконец, начинает разворачиваться и цены, похоже, находятся на начальной стадии роста.

«Добавьте еще один пункт к списку товаров с растущими ценами – частные самолеты», - сказал Брайан Фоули, отметив, что даже небольшое процентное повышение цен на бизнес-джеты может поднять стоимость приобретения на миллионы. Это знаменует собой поворот тренда, возникшего после того, как мировые поставки деловых самолетов достигли пика в 2008 году и составили 1300 машин. С тех пор поставки резко упали, составляя в среднем около 700 воздушных судов в год, и в результате «пять основных производителей - Bombardier, Embraer, Textron Aviation (Cessna и Beechcraft), Dassault

After more than a decade in which manufacturers had no leverage to raise business jet prices, the market is finally starting to turn around, and prices appear to be in the early stages of rising, according to industry analyst Brian Foley, founder of Brian Foley Associates.

"Add one more item to the list of products with rising prices -- private jets," said Brian Foley, noting that even small percentage price increases on business jets can raise acquisition costs by millions.

This marks a reversal of a trend that emerged after global business jet deliveries peaked in 2008 at 1,300 machines. Since then, deliveries have plummeted, averaging about 700 aircraft a year, and as a result, "five major manufacturers-Bombardier, Embraer, Textron Aviation (Cessna and Beechcraft), Dassault Falcon and Gulfstreamare struggling for sales because of declining customer numbers,"

The market appears to have strengthened in 2019, but those gains have been undermined by Falcon и Gulfstream борются за продажи из-за сокращения числа покупателей».

В 2019 году рынок, похоже, укрепился, но эти успехи были подорваны пандемией, которая привела к сокращению поставок на 20%. Но, по словам Фоули, «все меняется».

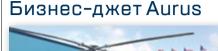
Брайан Фоули назвал 2020 год «годом взрыва продаж» на вторичном рынке бизнес-джетов, ранним предвестником для рынка новых бизнес-джетов в этом году. «Количество сделок с подержанными самолетами в последнее время стало рекордным, а запасы сократились до трети от типичного уровня. Поскольку осталось всего несколько «сладких предложений», покупателям некуда идти, кроме как в демонстрационный зал новых самолетов», -

Эта тенденция была продемонстрирована в последнем раунде квартальных отчетов производителей, в которых было опубликовано соотношение заказов к поставкам примерно 2:1. Это означает, что было продано в два раза больше самолетов, чем поставлено. Соответственно увеличились и объемы невыполненных заказов.

«Хотя некоторое ценовое давление все еще сохраняется, это имеет все признаки превращения в рынок продавца», – сказал он. Ожидается, что вдобавок к более низким доступным запасам и более длительному сроку выполнения заказов инфляционное давление приведет к росту цен.

«Прежде чем повышать прейскурантные цены, производители сначала сделают меньшую скидку, размер которой зависит от марки, модели и клиента, но обычно выражается в однозначных процентах», - отметил Фоули. Несмотря на это, по его словам, цены на некоторые модели, похоже, выросли.

«Считается, что это толь ко первый этап долгосрочного, неуклонного роста цен на бизнес-джеты, поскольку все больше покупателей гонятся за ограниченным предложением самолетов, и все это раздувается системной инфляцией во всей экономике и цепочке поставок, - сказал он. - Отрасль открывает свою первую за более чем десять лет возможность для повышения цен, указывая на давно назревшую четкую полосу повышения прибыльности и процветания».



KOPOTKO / SHORT-NEWS



Министр промышленности и торговли России Денис Мантуров на Восточном экономическом форуме (ВЭФ) заявил о том, что в России появится бизнес-джет Aurus, который будет создан в коллаборации с самолетом Sukhoi Superjet 100.

Денис Мантуров напомнил, что Минпромторг уже организовывал коллаборацию бренда Aurus с «Вертолетами России» (входит в ГК «Ростех»), в результате которой в 2019 году появилась модификация вертолета «Ансат» в стиле Aurus. «Я думаю, что не за горами решение SSJ100 в коллаборации с Aurus», - сказал министр, напомнив, что бренд относится к премиальному сегменту.

Вертолеты «Ансат», созданные в коллаборации с Aurus, предназначены для корпоративного рынка и перевозки VIP-клиентов. В пассажирском салоне «повышенной комфортности» могут разместиться пять человек, он спроектирован так, чтобы над головами и по бокам от пассажиров оставалось больше места, чем в стандартном «Ансате», и брендирован в стилистике Aurus

Sukhoi Superjet 100 (SSJ100) – отечественный пассажирский самолет. Свой первый полет лайнер совершил в мае 2008 года, в коммерческую эксплуатацию его запустили в 2011 году. Aurus - первый российский бренд автомобилей класса «люкс», созданный по заказу Минпромторга. Проект разработан государственным научным центром «НАМИ». В линейке Aurus представлены седан, внедорожник, минивэн и лимузин. Машины собирают на заводе Ford Sollers. Стоимость люксового седана начинается от 18 млн руб.



a pandemic that has led to a 20 percent drop in shipments. But, according to Foley, "things are changing.

Brian Foley called 2020 "the year of exploding sales" in the used business jet market an early harbinger for the new business jet market this year. "The number of used aircraft transactions has recently hit record highs, and inventory is down to a third of its typical level. With only a few 'sweet deals' left, buyers have nowhere to go but to the new aircraft showroom," he said.

This trend was demonstrated in the latest round of quarterly manufacturer reports, which showed an order-to-delivery ratio of about 2:1, meaning that twice as many planes were sold as delivered. The backlog of orders increased accordingly.

"While some pricing pressure still remains, this has all the

hallmarks of becoming a seller's market," he said. In addition to lower available inventory and longer lead times, inflationary pressures are expected to drive up prices.

Before raising list prices, manufacturers will first make a smaller discount, the amount of which depends on the make, model and customer, but is usually expressed in single digits," Foley said. Even so, he said, prices for some models appear to have gone up.

"This is believed to be just the first phase of a long-term, steady rise in business jet prices as more buyers chase a limited supply of aircraft, all blown up by systemic inflation throughout the economy and the supply chain," he said. "The industry is opening its first opportunity for price increases in more than a decade, pointing to a long overdue clear streak of increased profitability and pros-

Aurus business jet

The Minister of Industry and Trade of Russia **Denis Manturov announced at the Eastern** Economic Forum (EEF) that in Russia will appear business jet Aurus, which will be created in collaboration with the aircraft Sukhoi Superjet 100.

Denis Manturov recalled that the Ministry of Industry and Trade has already organized a collaboration of the Aurus brand with Russian Helicopters (part of Rostec), which resulted in a modification of the Ansat helicopter in the style of Aurus in 2019. "I think the SSJ100 solution in collaboration with Aurus is not far off," the minister said, recalling that the brand belongs to the premium segment. Ansat helicopters created in collaboration with Aurus are designed for the corporate market and transportation of VIP-clients. The passenger cabin "superior comfort" can accommodate five people, it is designed so that over the heads and on the sides of the passengers was more space than in the standard "Ansat", and is branded in the style

Sukhoi Superiet 100 (SSJ100) is a Russian passenger aircraft. The airliner made its maiden flight in May 2008 and was put into commercial operation in 2011.

Aurus is the first Russian luxury car brand created by order of the Ministry of Industry and Trade. The project was developed by the state scientific center NAMI. The Aurus line includes a sedan, an SUV, a minivan and a limousine. The cars are assembled at Ford Sollers plant. The cost of the luxury sedan starts from 18 million rubles.

Russian Business Aviation Exhibition

ФОТОРЕПОРТАЖ

№ 02, 9 сентября 2021 года









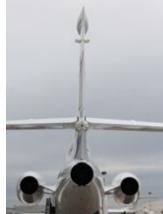












































ФОТОРЕПОРТАЖ

Russian Business Aviation Exhibition

№ 02, 9 сентября 2021 года







































(2) +7 (495) 651-28-82

msky_jets



RUBAE official show-daily: день второй

№ 02, 9 сентября 2021 года

Объем чартерных рейсов растет второй год подряд

перты Aim of Emperor сходятся во мнении, что увеличилась глубина бронирования рей-

сов: от двух недель до одного-двух месяцев.

Косвенно это указывает на определенную

стабилизацию ситуации. При этом клиен-

ты чартерных рейсов предпочитают искать

«гибкие даты» вылетов, которые позволя-

ют найти более выгодную стоимость рейса. Летние месяцы 2021 года стали одними из

The volume of charter flights grows for the second year in a row

Окончание. Начало на стр. 1

Пассажиры чартерных рейсов при выборе направления продолжают ориентироваться на открытость границ. Этим объясняется высокий летний спрос на Грецию: Салоники и греческие острова, где нет ограничений для российских туристов. Также популярными направлениями лета-2021 стали Ницца, Пиза, Лондон, а в России – Сочи и Симферополь.

Наиболее востребованными моделями стали вместительные бизнес-джеты с большими багажными отделениями: Legacy 600/650, Challenger 604/605, для полетов по России фрахтуют Hawker 850.

Формат «покресельной» продажи рейса. ставший популярным на этапе остановки регулярного авиасообщения, складывается в самостоятельную рыночную нишу. В отрасли сформировались как ключевые игроки, делающие упор на этой услуге, так и постоянные направления. Среди них – Генуя, Лондон, Дубай, Тиват, Салоники, Анталья, Ницца.





From page 1

If we look at the portrait of new users, more often they are passengers of premium classes of commercial aviation, who were simply forced by the situation to use business aviation services. The number of "newcomers" grew steadily throughout the "pandemic" year and by the summer of 2021 amounted to a full-fledged new market segment. Analysts at Aim of Emperor estimate that in the summer of 2021 the share of new users was 23%.

Passengers on charter flights continue to focus on open borders when choosing a destination. This explains high summer demand for Greece: Thessaloniki and Greek islands, where there are no restrictions for Russian

tourists. Also popular destinations for summer 2021 were Nice, Pisa, London, and in Russia - Sochi and Simferopol.

The most popular models were roomy business jets with large luggage compartments: Legacy 600/650, Challenger 604/605, for flights in Russia charter Hawker 850.

The "cross-selling" format, which became popular at the stage when regular flights stopped, is developing into an independent market niche. Both key players with an emphasis on this service and regular destinations have formed in the industry. Among them are Genoa, London, Dubai, Tivat, Thessaloniki, Antalya and Nice.

Speaking about the passenger sentiment, Aim of Emperor experts agree that the depth of flight bookings has increased from 2 weeks to 1-2 months. Indirectly, this indicates a certain stabilization of the situation. At the same time customers of charter flights prefer to look for "flexible departure dates", which allow finding a better price for the flight.

The summer months of 2021 were one of the most intense in the last five years and the season of high demand is expected to last until mid-September. The effect of mass vaccination allows us to make positive forecasts for winter pre-New Year's activity, and the recovery of the Russian market itself to a greater or lesser extent demonstrates the global trend.

Специальный спонсор деловой конференции

Special sponsor of the business conference

Collins Aerospace - лидер в области высокотехнологичных и интеллектуальных решений в аэрокосмической области – выступает спонсором ежегодной конференции «Деловая авиация», которая проходит в рамках Международной выставки деловой авиации RUBAE 2021.

Конференция «Деловая авиация» - одно из ведущих отраслевых мероприятий и главная информационная площадка в области деловой авиации в России и СНГ. Целью конференции является предоставление профессионалам и клиентам отрасли деловой авиации точных и современных знаний и экспертной информации.

Как и в предыдущие годы, конференция будет включать в себя серию встреч с экспертами отрасли. В рамках конференции представители Collins Aerospace проводят презентацию современных решений для кабины воздушного судна, которые позволяют повысить уровень комфорта, эффективности, безопасности полетов и авиационной безопасности при эксплуатации бизнес-джета.

Конференция открыта для всех посетителей и участников RUBAE 2021, а также в формате прямой трансляции на сайте www.bizavconf.ru (бесплатно).

«Организация конференции всегда требует тесного взаимодействия с партнерами, и мы крайне признательны Collins Aerospace за поддержку, которая делает конференцию доступной для всех. Я лично



с нетерпением жду встречи с коллегами из Collins и надеюсь, что информация, которой они поделятся, будет востребована нашими зрителями», комментирует Анна Сережкина, исполнительный директор ОНАДА.

Collins Aerospace, компания, входящая в Raytheon Technologies Corp., является лидером в области высокотехнологичных и интеллектуальных решений в аэрокосмической области в мире. Созданная в 2018 году путем объединения UTC Aerospace Systems и Rockwell Collins, компания Collins Aerospace обладает производственными ресурсами, объемным портфолио и экспертными знаниями, которые позволяют предлагать решения для самых сложных задач клиентов и соответствовать запросам стремительно развивающегося мирового рынка.

www.collinsaerospace.com

Collins Aerospace – a leader in technologically advanced and intelligent solutions for the global aerospace and defense industry - sponsors the annual «Business Aviation» conference at the RUBAE 2021 **International Business Aviation** Exhibition.

The "Business Aviation" conference is one of the leading venues in the industry and the main business aviation information platform in Russia and CIS. The conference aims to provide business aviation professionals and consumers of business aviation services with accurate and up-to-date knowledge and expertise.

Like in previous years, the conference will be comprised of series of meetings with industry experts. At the conference Collins Aerospace representatives are presented on modern cabin solutions to improve the comfort, efficiency, safety and security of your business iet operation.

The conference is available for all RUBAE 2021 attendees and participants, as well as a LIVE version online at www.bizavconf.ru, free of charge.

"Organization of a conference always takes a lot of cooperation from partners, and we highly appreciate the support of Collins Aerospace to help make this conference available for all of us. I personally look forward to meeting Collins' colleagues and I hope the information they provide will be appreciated by our viewers", comments Anna Serezhkina, RUBAA Executive

Collins Aerospace, a unit of Raytheon Technologies Corp., is a leader in technologically advanced and intelligent solutions for the global aerospace and defense industry. Created in 2018 by bringing together UTC Aerospace Systems and Rockwell Collins, Collins Aerospace has the capabilities, comprehensive portfolio and expertise to solve customers' toughest challenges and to meet the demands of a rapidly evolving global market.

www.collinsaerospace.com

Official show-daily, №02, 09/09/2021 фициальное новостное издание Международной выставки деловой авиации RUBAE 2021

Специальный выпуск газеты Industrial Weekly»

Издание зарегистрировано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных

технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор) ПИ №ФС77-46532 от 09.09.2011

Издание подготовлено в сотрудничестве с 000 «Объединенная промышленная редакция»

Организационный комитет выставки **RUBAE 2021**

Константин Побанов Анна Кислова Надежда Сергеева

Шеф-редакторы Мария Шаравина Александра Морамзина Выпускающий редактор Валерий Стольников

Дизайн и верстка Светлана Селиверстова

Над номером работали Владимир Карнозов

Татьяна Валеева Елена Соколова Юрий Ридякин

Наталья Швецова Руслан Колесин

Редакция газеты на выставке RUBAE 2021 – стенд № B503

+7-495-436-2244

+7-495-778-1447

+7-495-729-3977

www.rubae.ru www.promweekly.ru info@rubae.ru

doc@promweekly.ru

Отпечатано в типографии:

000 «Типография «Печатных Дел Мастер»

109518, Москва, Грайвороновский

1-й пр. 4, строен. 30

Тираж 2500 экз. Распространяется бесплатно

OFFICIAL SHOW-DAILY: ДЕНЬ ВТОРОЙ

№ 02, 9 сентября 2021 года

Деловая программа RUBAE 2021

Business program RUBAE 2021

КОНФЕРЕНЦИЯ «ДЕЛОВАЯ ABИAЦИЯ» / CONFERENCE «BUSINESS AVIATION»

9 сентября / September 9

O OCHT AOPA / Ochtember o		
12.00	Платформа «Смарт фьюэл» Газпромнефть-Аэро — применение технологии блокчейн для контроля и оплаты заправки воздушных судов «Smart Fuel» Platform by Gazpromneft-Aero — implementation of blockchain technologies for control and payment of aircraft fueling	
	Дмитрий Макаров, руководитель программы «Совершенствование продаж» АО «Газпромнефть-Аэро» Сергей Акопов, коммерческий директор Группы Компаний «РусАэро»	Dmitry Makarov, Head of program «Sales Improvement», Gazpromneft-Aero Sergey Akopov, Commercial director, RusAero Group of Companies
13.00	Совместная сессия Объединенной Национальной Ассоциации Деловой Авиации и Европейской ассоциацией деловой авиации Joint Session of the Russian United Business Aviation Association and the European Business Aviation Association	
	Анна Сережкина, Исполнительный директор ОНАДА	Anna Serezhkina, RUBAA Executive Director
	Роберт Балтус, Главный операционный директор, ЕВАА	Robert Baltus, Chief Operations Officer, EBAA
14.00	SAF — биологически устойчивое авиационное топливо для бизнес-авиации Actual Questions of Aircraft Leasing	
	Анна Сережкина, Исполнительный директор ОНАДА Жеральдин Пик-Пари, менеджер ключевых проектов, Neste Renewable Aviation Юлия Дианова, начальник отдела по розничным продажам за рубежом АО «Газпромнефть-Аэро»	Anna Serezhkina, RUBAA Executive Director Geraldine Pic-Paris, Key Account Manager, Neste Renewable Aviation Julia Dianova, Head of Foreign Retail, Gazpromneft-Aero
15.00	Деловая авиация в регионах: есть ли перспективы? Business Aviation in the Regions: Any Perspectives?	
	Ярослав Одинцев, Президент ОНАДА	Yaroslav Odintsev, RUBAA President
	Антон Яцук, генеральный директор, ООО «Джет Порт Регион»	Anton Yatsuk, Director general, Jet Port Region
	Михаил Демидов, коммерческий директор, Nesterov Aviation	Mikhail Demidov, commercial director, Nesterov Aviation
16.00	Выполнение полетов в период COVID: безопасность и здоровье экипажей и пассажиров Operation during COVID: crew and passengers health and safety	

st в программе возможны изменения, включая в дни проведения мероприятий $\,/\,$ agenda may be changed including on the days of events www.rubae.ru

Вперед и только вперед!

Forward, only forward!

Д-р Пауло Алвес, Medaire

Окончание. Начало на стр. 1

Выставка проводится на территории крупнейшего в Европе Центра бизнес-авиации Внуково-3. RUBAE – это ключевое событие отрасли, которое позволяет развивать деловую авиации в России, предоставлять бизнесу возможность продвигать свои услуги, способствовать установлению деловых контактов. Из года в год выставка RUBAE собирает на своей площадке ведущие организации деловой авиации, лидеров отрасли, ключевых

От имени хозяев площадки выставку приветствовали советник генерального директора АО «Международный аэропорт Внуково» Василий Егорович Александров и управляющий директор Центра бизнес-авиации Внуково-3 Георгий Владимирович Шаров.

Василий Егорович Александров отметил: «Аэропорт Внуково в части развития бизнес-авиации всегда преуспевал и в этом году тоже показывает новые успехи. Хотя, конечно, рынок несколько упал. Но мы уверенно смотрим в будущее. Я думаю, собравшиеся здесь люди, деловые люди, энтузиасты этой работы, покажут пример».

Завершая блок приветственных речей, Георгий Владимирович Шаров сказал: «Наконец-то мы опять все здесь собрались! Деловые встречи, новые связи, новые эмоции, деловые переговоры – это самое главное для нашей отрасли. Я вас всех приветствую. Спасибо вам большое! Всем вам – хороших встреч, хорошего настроения. Позвольте объявить выставку открытой!»



Dr. Paulo Alves, Medaire

From page 1

Yaroslav Kozintsev, the President of the Russian United Business Aviation Association which traditionally organizes the business program of RUBAE, called the exhibition "a unique event in Russia and CIS on the territory of the largest business aviation center Vnukovo-3 in Europe.

The RUBAE exhibition is the key event of the industry which allows to develop the business aviation in Russia, to give the business the possibility to promote their services and to facilitate the establishment of business contacts. Every year the RUBAE exhibition brings together the leading business aviation organizations, industry leaders and key experts."

On behalf of hosts Vasily Alexandrov, Adviser Director General of Vnukovo International Airport JSC, and Georgy Sharov, Managing Director of Vnukovo-3 business aviation center. greeted the exhibition.

Vasily Aleksandrov said that "Airport Vnukovo in the development of business aviation has always succeeded, and this year also shows new success. Although, of course, the market has fallen. But we are looking confidently to the future. I think people who are gathered here, business people, enthusiasts of this work, will set the example."

Concluding the block of welcoming speeches, Georgy Sharov said: "Finally, we are all here again! Business meetings, new connections, new emotions and business negotiations - this is the most important thing for our industry. I greet you all. Thank you very much! Good meetings and good mood to all of you. Let me declare the exhibition open!"

ERUBAE OFFICIAL SHOW-DAILY: ДЕНЬ ВТОРОЙ

№ 02, 9 сентября 2021 года

«Тулпар»: опыт и компетенции

Создание интегрированных авиационных холдингов – один из ключевых трендов дальнейшего развития деловой авиации

Онянов Дмитрий Андреевич, генеральный директор ООО УК «Тулпар Аэро Групп»

Актуальной тенденцией современных реалий деловой авиации России становится ввод воздушных судов (ВС) в российский регистр (RA-). Это стало возможным благодаря инициативе Правительства РФ по обнулению НДС при ввозе воздушных судов (требуется постановка в реестр ГВС), а также поэтапному обнулению таможенных пошлин на поставляемые BC1. Такая инициатива позволяет получать преимущество не только российским эксплуатантам (прямые выгодоприобретатели от регистрации ВС в российском регистре), но и сервисным центрам, оказывающим услуги по техническому обслуживанию.

Несмотря на возросший спрос, наблюдается дефицит профессиональных компаний, способных решить все вопросы заказчика, начиная от организации коммерческих рейсов, проведения сделки купли/продажи, эксплуатации и технического обслуживания до поддержания состояния интерьера.

Полагаем, что одним из трендов деловой авиации в ближайшие несколько лет станет создание интегрированных авиационных холдингов, оказывающих услуги «под ключ», а также коллаборации профессиональных участников рынка для получения максимального экономического эффекта от совместной деятельности.

го судна и т.д. Таким образом, компания ограждает клиента от финансовых, юридических и прочих рисков. Добавленной стоимостью такой работы для заказчика является возможность избежать ошибки «первичного» покупателя.

А дальше начинается самое сложное и интересное. Даже если ВС подобрано и клиент готов инвестировать в его покупку, необходимо ответить на ряд ключевых вопросов:

1. Кто будет осуществлять подготовку ВС к вводу в регистр (сопровождение предпродажной инспекции, оценка требований авиационных властей государства-эксплуатанта)?



тельности это множество процессов, осуществляемых параллельно. Так, подготовка к поставке воздушного судна включает в себя:

- предпродажную инспекцию воздушного судна в сервисном центре,
- оценку состояния/комплектности воздушного судна к вводу в российский регистр (оценка соответствия требованиям карты данных сертификата типа),
- подготовку воздушного судна к вводу в российский регистр (заказ маркировки на языке государства регистрации, выполнение сервисных бюллетеней и авиационных директив, закупка авиационного имущества – например, переносного аварийного радиомаяка и радиостанции),
- подготовку документов для таможенного оформления и прочее.

Кроме того, помимо непосредственно поставки воздушного судна будущий оператор решает вопросы по:

- подготовке летного и кабинного эки-
- подготовке инженерно-технического состава или выстраиванию модели работы с контрактором – организацией по техническому обслуживанию,
- закупке авиационно-технического имущества для выполнения работ по наземному, оперативному техническому обслуживанию (если применимо).
- подготовке первичного пакета документации для получения сертификата летной годности.

И это лишь неполный перечень проце-

После поставки и закрытия таможенных вопросов начинается работа авиакомпании по внесению ВС в свидетельство АОН и/или сертификат эксплуатанта на выполнение коммерческих перевозок.

Уже после их выполнения заказчик должен решить, готов ли он отдавать воздушное судно в коммерцию (при условии постановки в коммерческий сертификат эксплуатанта), тем самым частично компенсируя затраты на эксплуатацию. И вновь мы возвращаемся к модели работы профессионального чартерного брокера.

Звучит сложно, не правда ли? На практике все это реализуемо, но возникают постоянные вопросы взаимодействия участников процесса, в том числе брокера по продаже ВС и эксплуатанта. У каждого участника рынка свои интересы, а значит, пожелания заказчика могут быть не услышаны.

Решением выступает упрощение процессов, когда клиент работает с интегрированным холдингом, объединяющим экспертизу брокеров, операторов и сервисных центров. Это позволяет сэкономить не только деньги, но и самое ценное – время.



Так, в Казани группа компаний «Тулпар» успешно реализовала модель горизонтально интегрированного холдинга, обладая компетенциями в:

- эксплуатации воздушных судов под собственные нужды заказчика (АОН) и в целях коммерции.
- техническом обслуживании (TO) воздушных судов бизнес-авиации (оперативное и периодическое ТО, поддержание летной годности, авторизованный сервисный центр Bombardier, общий объем ангарных площадей более 12 000 м²),
- проектировании, производстве и ремонте интерьеров ВС,
- сделках купли-продажи авиационной
- продаже чартерных рейсов,
- вводе ВС в эксплуатацию в разные авиационные регистры.

Воспользуйтесь нашими преимущест-



¹ Например, код ТНВЭД 8802 40 001 с пустым снаряженным весом более 15 000 кг, но не более 20 000 кг, в который входят самые популярные бизнес-джеты Challenger 300/350, Challenger 604/605/650 и прочие.



Так, человек, впервые решившийся на покупку бизнес-джета, как правило, уже является пользователем услуг бизнес-авиации. Он заказывает чартерные перевозки и пользуется ВИП-терминалами/залами. Это вершина «айсберга», в которой авиационный брокер выступает связующим звеном между заказчиком и эксплуатантом. Не стоит недооценивать брокеров - от качества их работы зависит общее впечатление клиента о преимуществах бизнесавиации перед традиционными коммерческими рейсами, а в будущем, возможно, и решение приобрести воздушное судно в собственность.

Решившись на покупку, клиент переходит к следующему этапу – поиску брокера по купле-продаже авиационной техники, что, как правило, осуществляется через сеть знакомых/друзей или поиском в сети Интернет. Такой подход имеет очевидные недостатки, поскольку невозможно предугадать, насколько профессиональны указанные лица. Компания, специализирующаяся на купле-продаже воздушных судов, имеет опыт структурирования крупных сделок и привлечения финансирования под требования заказчика. Сюда входит анализ рынка, определяется доступность вариантов ВС под бюджет заказчика, первичная оценка состояния воздушно-

- 2. Кто будет оператором воздушного
- 3. Как будет выстроена модель технического обслуживания в месте базирования воздушного судна?

В идеале на эти вопросы должен ответить будущий оператор воздушного судна, выбор которого осуществляется заблаговременно.

Здесь возникают определенные сложности, так как покупатели видят процесс приобретения воздушного судна как ряд дур, подготовка которых должна быть начапоследовательных операций, но в действи- та задолго до прихода ВС в эксплуатацию.



№ 02, 9 сентября 2021 года

