



Долевое владение, которое несколько лет назад списывалось со счетов как мертвый сегмент, за последние два года пережило возрождение. Самой большой проблемой для провайдеров, по-видимому, является обеспечение достаточного количества новых самолетов от производителей для удовлетворения спроса. Решение? Отрасль, возможно, созрела для всплеска долевого владения программами для поддержанных самолетов. Подробнее читаем в этом выпуске.

Согласно еженедельному обзору WINGX Business Aviation Bulletin, с начала года (1-28 января) мировой трафик бизнес-джетов и турбовинтовых самолетов отстает на 5% от прошлого года и на 9% опережает аналогичный уровень января 2019 года. Регулярные авиаперевозки в этом месяце на 4% ниже уровня 2019 года, и на 8% выше в годовом исчислении. Этот месяц стал самым медленным стартом за последние 5 лет для грузового трафика: отставание от прошлого года на 7% и на 1% от 2019 года.

Чтобы предсказать тенденции, которые будут определять будущий год, Avinode стремится извлечь уроки из прошлого. Сеть компании, состоящая из почти 2000 операторов и брокеров по всему миру, является, пожалуй, самым обширным источником поведенческих данных, доступных в сфере чартерных авиаперевозок. Гарри Кларк продолжает традицию подводить итоги ежегодных тенденций, которые Avinode видит в своих обширных данных. Подробности уже в том номере.

Embraer в четвертом квартале 2023 г. поставила 75 самолетов, в том числе 49 бизнес-джетов (30 легких и 19 средних), 25 коммерческих самолетов и один военный C-390. За весь 2023 год бразильский производитель поставил 181 самолет, что на 13% больше, чем в 2022 году, когда заказчикам передано 160 самолетов. Embraer продолжает сталкиваться с задержками в цепочке поставок, которые повлияли на результаты 2023 года.



Слабый январь: трафик упал на 5%

WINGX: В январе 2024 года спрос на бизнес-джеты заметно замедлился, активность снизилась в годовом исчислении, а прирост по сравнению с январем 2019 года, предшествовавшим пандемии, сократился. Это может быть аномалией, поскольку в январе большая часть активности была нарушена плохой погодой в США

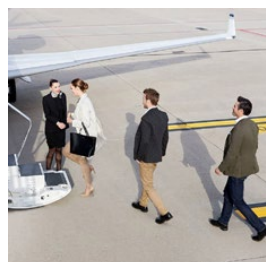
стр. 21



Какие альтернативы были у семьи Евсюковых, разбившейся при эвакуации на Falcon 10

Эвакуация заболевшей россиянки из Таиланда на Falcon 10 обернулась катастрофой. У семьи Евсюковых были другие варианты возвращения в Россию: им предлагали перелет на регулярном рейсе «Аэрофлота» или на бизнес-джете компании, хорошо зарекомендовавшей себя в таких услугах

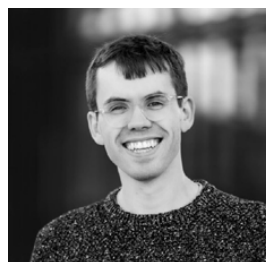
стр. 23



Почему долевое владение самолетами со вторичного рынка может стать популярным?

Долевое владение, которое несколько лет назад виделось как мертвый сегмент, за последние два года пережило возрождение. Самой большой проблемой является обеспечение достаточного количества новых самолетов. Решение? Отрасль созрела для всплеска долевого владения программами для поддержанных самолетов

стр. 26



Три чартерных тренда 2023 года, за которыми стоит следить

Чтобы предсказать тенденции, которые будут определять будущий год, Avinode стремится извлечь уроки из прошлого. Гарри Кларк продолжает традицию подводить итоги ежегодных тенденций, которые Avinode видит в своих обширных данных

стр. 28

Европейский семинар по вопросам помех и спуфинга GNSS

EASA и Международная ассоциация воздушного транспорта на прошлой неделе провели семинар, чтобы поделиться информацией об инцидентах и мерах по устранению помех и спуфинга глобальной навигационной спутниковой системы (GNSS).

Участники семинара пришли к выводу, что «вмешательство в работу спутниковых сервисов, предоставляющих информацию о точном местоположении самолета, может создать серьезные проблемы для авиационной безопасности». Также они согласовали некоторые меры, которые сделают услуги позиционирования, навигации и синхронизации (PNT), предоставляемые GNSS, более устойчивыми, включая отчеты о событиях, в конечном итоге в общей базе данных; распространение среди эксплуатантов инструкций производителей самолетов; обмен оповещениями EASA об атаках с соответствующими заинтересованными сторонами; и создание резервной системы с минимальной опе-

ративной сетью традиционных наземных навигационных средств.

«[Мы] наблюдаем резкий рост числа атак на [GNSS] системы, что представляет угрозу безопасности», - заявил исполняющий обязанности исполнительного директора EASA Люк Титгат. «EASA борется с рисками, присущими этим новым технологиям. Нам немедленно необходимо обеспечить, чтобы пилоты и экипажи могли распознавать риски и знать, как реагировать и безопасно выполнять посадку. В среднесрочной перспективе нам потребуется адаптировать сертификационные требования систем навигации и посадки. В долгосрочной перспективе нам необходимо принять участие в разработке будущих спутниковых навигационных систем. Противодействие этому риску является приоритетом для агентства».

EASA также опубликовало Информационный бюллетень по безопасности [2022-02R2](#) по этой теме.



ЦБА «Пулково-3»

тел/факс: +7 (812) 240-02-88

моб: +7 (921) 961-18-20

e-mail: ops@jetport.ru

SATA: LEDJPXH

AFTN: ULLLJPXH



Джет Порт

Фарнборо вновь подвергся «атаке» экологов

Протестующие из местного отделения движения Extinction Rebellion в прошлую субботу провели демонстрацию у аэропорта Фарнборо (EGLF), чтобы выступить против расширения частной авиации в районе лондонского аэропорта. Группа, к которой присоединилась известная активистка-эколог Грета Тунберг, прошла маршем от центра города до аэропорта, призывая запретить все частные рейсы.

Ожидается, что в марте комитет по планированию местного городского совета Рашмур рассмотрит заявку аэропорта Фарнборо на увеличение годового лимита на полеты с 50000 до 70000 рейсов. В соответствии с предложениями, сделанными в октябре, частный аэропорт хочет постепенно увеличить лимит в период с настоящего момента до 2040 года, включая увеличение числа разрешенных рейсов в

выходные дни с 8900 в год до 18900. Компания также хочет получить разрешение на прием большего количества самолетов весом от 55 до 80 тонн, чтобы ослабить ограничения на новые самолеты с большим салоном, такие как Bombardier Global 7500.

Аэропорт Фарнборо заявил, что его планы по расширению позволят создать около 950 рабочих мест и увеличить экономику примерно на 220 миллионов фунтов стерлингов (\$277 млн). Представитель сообщил журналистам, что большинство рейсов в EGLF выполняются для деловых или корпоративных поездок.

По данным Extinction Rebellion, в акции протеста приняли участие около 1000 человек из различных групп.



ПОЛИРОВКА
BRIGHTENING POLISHING

+7(495) 646-05-42

Глобальный сектор eVTOL привлекает повышенный интерес профессиональных инвесторов

Согласно новому глобальному исследованию Horizon Aircraft, быстрый рост рынка передовых технологий в области воздушной мобильности и успехи в создании нормативно-правовой базы для этого сектора, делают рынок eVTOL все более привлекательным для профессиональных инвестиций.

Глобальное исследование, проведенное с участием руководителей ведущих инвестиционных компаний Японии, США, Канады, Европы, Ближнего Востока и Азии, под управлением которых находятся активы на сумму более \$1,787 трлн, показало, что 93% из них считают, что профессиональные инвесторы проявляют всё больший интерес к сектору eVTOL, который потенциально может революционизировать городской транспорт. Только 4% опрошенных не согласились с этим.

Общепризнано, что сертификация соответствующими авиационными властями должна быть упрощена

благодаря тому факту, что eVTOL, более безопасны. Около 92% профессиональных инвесторов заявили, что это важный фактор при рассмотрении вопроса об инвестировании в сектор.

Однако исследование также показывает, что инвестиционное сообщество настороженно относится к некоторым агрессивным и ускоренным срокам разработки, которые были установлены ключевыми игроками отрасли. Около 82% инвесторов согласны с тем, что некоторые из этих амбициозных целей не отражают должным образом, сколько времени обычно требуется традиционным авиационным программам для выхода на рынок.

Универсальность воздушных судов eVTOL для использования на различных транспортных рынках, включая услуги воздушного пассажирского такси и грузоперевозок, рассматривается 92% опрошенных как важная причина поддержки этого сектора.



КОММЕРЧЕСКАЯ И ЧАСТНАЯ
ЭКСПЛУАТАЦИЯ ВОЗДУШНЫХ СУДОВ
ПОД ФЛАГОМ АВИАКОМПАНИИ

ВЫГОДНЫЕ УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА
ДЛЯ ВЛАДЕЛЬЦЕВ ВОЗДУШНЫХ СУДОВ
ЛЮБОГО ТИПА.

welltall.aero
8 800 500 2151
+7 (495) 129 29 04
charter@welltall.ru



BUSINESS AVIATION OPERATOR
CHARTER | MEDEVAC | MRO | MANAGEMENT

Президент Gulfstream удостоен звания «Живая легенда авиации»

Марк Бернс, президент компании Gulfstream Aerospace, получил награду «Лидер авиационной отрасли» во время 21-й ежегодной церемонии вручения премии «Живые легенды авиации», состоявшейся 19 января в Беверли-Хиллз, Калифорния.

Награды, учрежденные Kiddie Hawk Air Academy, в первый раз представлены в 2003 году для награждения людей, внесших значительный вклад в авиацию, в том числе предпринимателей, новаторов, лидеров отрасли, астронавтов, рекордсменов, пилотов, ставших знаменитостями, и знаменитостей, ставших пилотами. Каждый год номинантов и лауреатов выбирают комитеты «Живых легенд авиации», в состав которых входят бывшие лауреаты различных категорий.

Бернс присоединился к компании Gulfstream в 1983 году в качестве оператора системы автоматизированного проектирования и работал во многих областях компании, включая проектирование

и поддержку клиентов, прежде чем был назначен президентом в июле 2015 года. В этой роли Бернс руководил Gulfstream в период значительных инвестиций в инновации и рост, а также сыграл важную роль в расширении поддержки клиентов и в разработке и сертификации семейства самолетов нового поколения компании. Бернс также является вице-президентом General Dynamics, материнской компании Gulfstream.

Уроженец Саванны, Бернс получил степень бакалавра машиностроения в Южном университете Джорджии. Он входит в совет директоров GAMA, Georgia Power и Corporate Angel Network. Он является членом консультативного совета ассоциированного члена NBAA; член правления Национального музея авиации и космонавтики; член Национального комитета исполнительских искусств, консультативного совета Центра исполнительских искусств Джона Ф. Кеннеди; и он входит в совет кураторов Исторического общества Джорджии.



UTG PA

Центр деловой авиации
UTG Private Aviation
в Домодедово

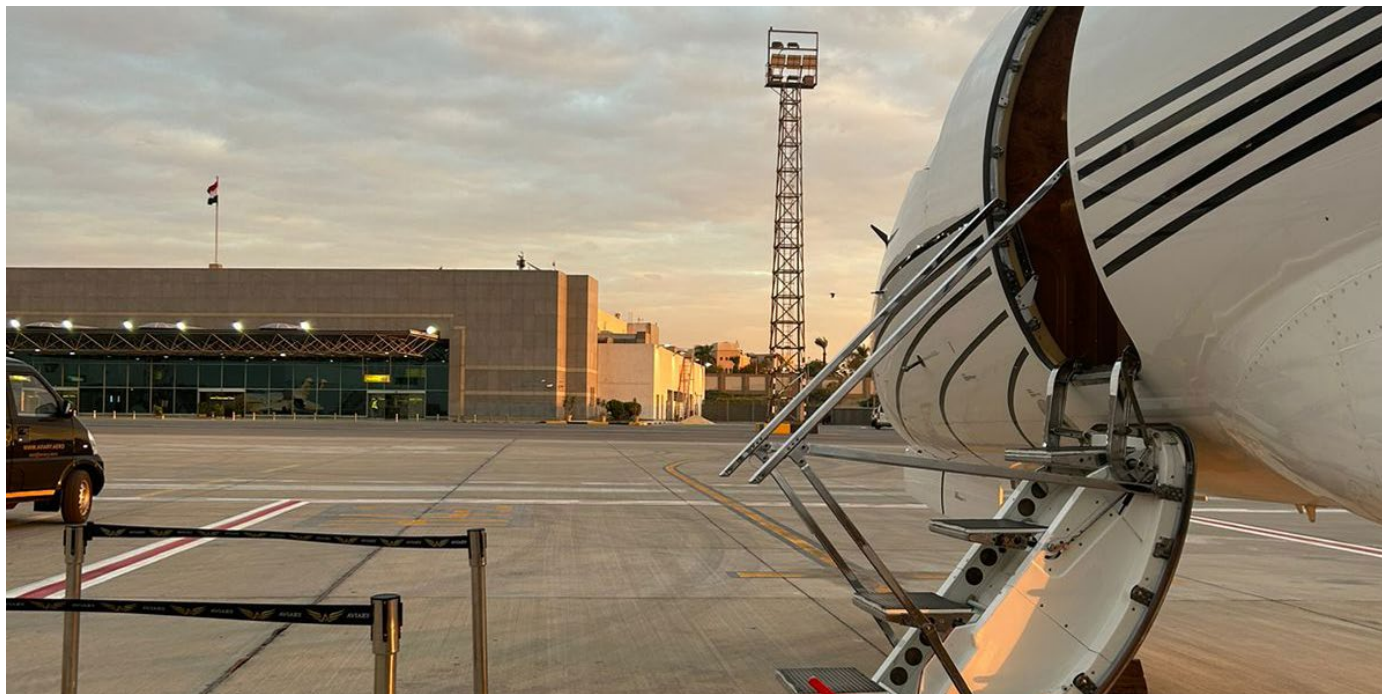
Новый стандарт бизнес-авиации

«ДримДжет»: под крылом самолета древняя земля Фараонов

Российская компания «ДримДжет» впервые в своей истории выполнила на бизнес-джете Embraer Legacy 600 рейсы в Египет по маршруту Внуково - Каир, а также Эль-Аламейн - Внуково. Египет стал новой страной в маршрутной сети компании. За прошедший год самолеты «ДримДжет» впервые побывали в Омане, Монголии, Китае и Ираке. Оперативная проработка организации и обеспечение рейсов были осуществлены совместно с эксплуатантом воздушного судна «Авиа Менеджмент Групп».

По данным аналитиков «ДримДжет», спрос на групповые перелеты остается стабильным и для удовлетворения заявок на чартеры у компании

есть оптимальные решения в виде комфортабельных Heavy Jet: Embraer Legacy 600 и Bombardier Challenger 850. Групповыми чартерами, помимо бизнесменов активно пользуются семьи или «большие команды друзей». География беспосадочных перелетов на самолетах «ДримДжет» позволяет уже через несколько часов после вылета наслаждаться ласковым солнцем Сочи или Дубая, покорять горные вершины Кавказа, окунуться в завораживающий сказочный Узбекистан или заново исследовать древний Стамбул. В текущем году наметился еще один приятный тренд – раннее бронирование рейсов на период «высокого сезона», который в нашей стране совпадает с майскими праздниками.



Представляем Як-40Д VIP

- Доказанная надежность
- Роскошный салон 2022 года на 13 пассажиров
- Базировка: Внуково-3
- Эксклюзивные полеты в труднодоступные аэропорты РФ

Dream Jet

Борис: +7 999 710 91 00
 Дмитрий: +7 926 865 62 65
 Владимир: +7 963 676 97 86

E-mail: flight@mydreamjet.ru

SANRÊT: очередной Embraer Legacy 650 в российском небе

Российский оператор SANRÊT (АО «Авиа Менеджмент Групп») приступил к коммерческой эксплуатации Embraer Legacy 650 (2014 г.в.), который был приобретен на вторичном рынке.

Как комментируют в пресс-службе компании, салон бизнес-джета разделен на три полноценные зоны – кухня и два пассажирских салона, отличительной чертой которых являются эргономичный дизайн, а также комфортабельные кресла. Интерьер обыгран насыщенными цветами, а именно элегантный графит соседствует с консервативным кремовым оттенком.

«Это универсальный бизнес-джет, одним из преимуществ которого в данном классе самолетов считается комфортабельность его салона — наличие на борту спальных мест делает любой перелет легким и приятным. Пассажирский салон Legacy 650 вмещает до 13 пассажиров, из них 7 мест можно превратить в полноценные спальные места. Самолет имеет просторный салон, позволяющий пассажи-

рам стоять в полный рост, и достаточно широкий проход между креслами, что дает возможность легко передвигаться. Самолет способен летать на высоте 12497 метров, дальность полета составляет до 7222 километров», - комментируют в компании.

В настоящее время компания эксплуатирует пять самолетов Embraer Legacy 600, один Embraer Legacy 650, легкий Pilatus PC-24 и два самолета Challenger 850.

SANRÊT – полномасштабный коммерческий оператор самолетов бизнес-авиации, который предлагает такие услуги, как частное и коммерческое управление воздушными судами, организация рейсов под ключ с полным спектром услуг по его обеспечению, авиационный консалтинг. Также в 2022 году SANRÊT сертифицировал собственный технический центр, в котором осуществляется техническое обслуживание самолетов типа Embraer EMB-135/145 и Challenger 850 на базе аэропорта Внуково-3.



ЛУЧШИЙ КЕЙТЕРИНГ ДЛЯ БИЗНЕС АВИАЦИИ

В МОСКВЕ | СОЧИ | МИНСКЕ | КАЛИНИНГРАДЕ



Доставка
срочных заказов
24 / 7 / 365



Продукция
исключительно
высокого качества



Индивидуальный
подход к каждому
клиенту

Rotorcorp предупреждает операторов вертолетов Robinson о последствиях проблем у Lycoming

Во время недавнего телефонного разговора с Lycoming, посвященного вопросам координации и статуса заказов, компания Rotorcorp узнала, что сроки выполнения новых заказов критически важных двигателей и цилиндров для парка вертолетов R22 и R44 становятся хуже, а не лучше.

Базирующейся в Джорджии компании Rotorcorp, поставщику запчастей, комплектов для капитального ремонта, двигателей и компонентов для вертолетов Robinson, сообщили, что клиентам теперь

придется ждать 24 месяца всех новых заказов, что на 41% больше времени выполнения заказа по сравнению с последним полученным ими сроками от 12-14 месяцев.

Однако Rotorcorp использует свою рыночную силу и ресурсы, чтобы облегчить задачу планирования и составления бюджета, связанную с дилеммой поиска двигателей.

В конце 2023 года, когда появились намеки на проблемы, влияющие на сроки производства двигателей, Rotorcorp инициировала переговоры с Lycoming, чтобы обеспечить возможность производства двигателей и сделать их доступными для своих клиентов с вертолетами Robinson. В настоящее время компания владеет 26-ю производственными слотами для заводских сменных двигателей (O-540 и IO-540), сроки поставки которых объявлены с апреля 2024 года по июнь 2025 года и дальше.

Эти выделенные позиции двигателей дают клиентам возможность зарезервировать место ближе к предполагаемой дате технического обслуживания. Небольшой возвращаемый депозит фиксирует конкретный двигатель и время поставки, сохраняя при этом критически важные операционные средства. По сути, Rotorcorp резервирует двигатели, в то время как операторы сохраняют свои бюджеты в неизменном виде до тех пор, пока двигатель не будет близок к поставке. Более того, если эксплуатанту требуется капитальный ремонт 2200/2400 часов, при котором потребуется двигатель, эта программа позволяет синхронизировать поставку комплекта для капитального ремонта планера с поставкой двигателя.



FBO
EXPERIENCE

FBOEXPERIENCE.COM
PROMOTING FBO EXCELLENCE

Honda Aircraft поставила 250-й HondaJet

Honda Aircraft объявила о передаче владельцу 250-го HondaJet с тех пор, как она начала поставки клиентам в конце 2015 года. Эта веха подчеркивает выдающееся положение самолета на рынке деловой авиации.

250-й HondaJet недавно сошел с конвейера и получил стандартный сертификат летной годности (SCoA), и сотрудники Honda Aircraft отпраздновали эту веху специальным мероприятием в глобальной штаб-квартире компании в Гринсборо, Северная Каролина.

HondaJet, получивший сертификат типа от Федерального управления гражданской авиации (FAA) в 2015 году, изменил правила игры в своем классе. На сегодняшний день самолет имеет 14 сертифи-

катов типа по всему миру. Его прогрессивная эволюция, от HondaJet (2015) до HondaJet Elite (2018), Elite S (2021) и последней модели Elite II (2022), последовательно пересматривала категорию легких реактивных самолетов. Известный как самый экономичный, быстрый, самый высокий и самый дальний самолет в своем классе, растущий парк HondaJet является свидетельством стремления Honda Aircraft создавать новые ценности для клиентов, комментируют в пресс-службе компании.

Компания Honda Aircraft также объявила, что налет глобального парка самолетов HondaJet превысил 210000 летных часов при исключительной надежности в 99,7%, что является еще одним показателем надежности и производительности HondaJet.



Jetport
Interiors



Решения,
создающие
стиль



jetport-interiors.tech

Starspeed сменил собственника

Eola Group, провайдер вертолетных услуг в Монако и Франции через свои дочерние компании Monacair и Héli Sécurité, приобрела миноритарную долю в британской вертолетной компании Starspeed, принадлежащей Luxaviation Group и специализирующейся на управлении вертолетами для владельцев.

Starspeed также предлагает услуги пассажирских перевозок через свою службу в Пензансе на острова Силли и проводит обучение квалифицированных пилотов вертолетов. Eola предоставляет владельцам вертолетные пассажирские перевозки, услуги по управлению и техническому обслуживанию вертолетов.

Представитель Eola Group отметил, что, приобретая миноритарную долю в Starspeed, группа продолжает активное развитие, открывая присутствие в Соединенном Королевстве. «Наша отрасль в настоящее время находится в периоде трансформации с перспективой появления воздушных судов следующего поколения на многообещающем рынке городской мобильности. Параллельно группа расширяет географию, используя признанный опыт Starspeed и ее команды в сфере вертолетных услуг. Наша цель — продолжить наше развитие на европейском рынке и расширить наше предложение по управлению собственниками, сделав его все более комплексным и конкурентоспособным».

Компания Starspeed была основана в 1978 году и имеет 45-летний опыт эксплуатации вертолетов как крупнейшая частная корпоративная компания по эксплуатации VIP-вертолетов в Европе. Компания эксплуатирует более 22 типов и моделей вертолетов в более чем 65 странах.

«ДримДжет» обновила салон Bombardier Challenger 850

Компания «ДримДжет» выполнила плановое техническое обслуживание бизнес-джета Bombardier Challenger 850. В ходе проведения планового кратковременного технического обслуживания Challenger-850 RA-73583, выполненного в московском аэропорту «Внуково» инженерами АО «Авиа Менеджмент Групп», были в максимально сжатый срок выполнены работы по глубокой реновации интерьера.

За восемь суток было устранено большое количество мелких дефектов, обновлено напольное покрытие пассажирского салона, зон кухни и туалета, а также кожа на всех пассажирских креслах, полностью отреставрирован диван. Дополнительно для комфорта пассажиров приобретен козырёк, защищающий зону трапа от осадков и солнца.

Напомним, что с февраля 2023 года клиентам компании доступен 14-местный бизнес-джет Bombardier Challenger 850 — самый просторный и комфортабельный самолет в своем классе. Борт внесен в коммерческий сертификат российского эксплуатанта, что позволяет выполнять рейсы внутри РФ и многие «дружественные страны».

Салон самолета состоит из двух разделенных между собой зон, каждая из которых оснащена развлекательной системой. В передней части расположена полноценная большая кухня с печкой для разогрева блюд, кофе-машиной, а также баром с широким выбором напитков. При загрузке более шести пассажиров для обеспечения максимально качественного сервиса «ДримДжет» задействует двух бортпроводников.

Вместительное багажное отделение делает этот частный самолет удобным для перелета семьей на отдых с большим количеством багажа. Две пассажирские кабины разделены деревянной перегородкой с дверью. Детей можно разместить во втором салоне, а другой группе пассажиров спокойно побеседовать в первом. Имеются две туалетные комнаты в передней и хвостовой частях салона.



Bell добился роста выручки

В четвертом квартале 2023 года Bell Textron добился значительного роста выручки, во многом благодаря увеличению поставок вертолетов. Выручка американской группы за три месяца, закончившихся 31 декабря, достигла \$1,1 млрд, что на \$255 млн больше, чем за аналогичный период годом ранее.

Выручка Bell за весь 2023 год составила почти \$3,15 млрд, по сравнению примерно с \$3,09 млрд в 2022 году. Прибыль сегмента в прошлом году составила \$320 млн по сравнению с \$282 млн в 2022 году.

Bell достиг значительного рубежа в поставках вертолетов: за квартал был поставлен 91 коммерческий вертолет по сравнению с 71 за аналогичный период предыдущего года. Это увеличение объема и улучшение ассортимента продукции принесло дополнительные \$39 млн, в результате чего прибыль сегмента составила \$118 млн, что на \$55 млн больше, чем в том же квартале предыдущего года. В течение 2023 года Bell поставил в общей сложности 171 коммерческий вертолет, что немного меньше, чем 179 вертолетов, поставленных в 2022 году. Несмотря на это незначительное сокращение, портфель заказов Bell на конец года составил \$4,8 млрд.

Из поставленных коммерческих вертолетов, 160 были легкими (77 505-х, 53 407-х и 30 429-х) и 11 средними (412-й).

Заглядывая в будущее до конца 2024 года, Bell ожидает роста выручки за счет увеличения военных доходов от программы FLRAA и увеличения коммерческих поставок.

Airbus построит в Индии линию окончательной сборки H125

В рамках программы «Делай в Индии» компания Airbus Helicopters объявила о партнерстве с Tata Group по созданию линии окончательной сборки (FAL) вертолетов в стране. На заводе будет производиться самый продаваемый вертолет Airbus H125 для Индии и экспортироваться в соседние страны.

Завод станет первым примером создания частным сектором предприятия по производству вертолетов в Индии, что придаст значительный импульс программе правительства Индии «Атманирбхар Бхарат» (самостоятельная Индия). В рамках этого партнерства Tata Advanced Systems Limited (TASL),

дочерняя компания Tata Group, создаст предприятие совместно с Airbus Helicopters. FAL в Индии возьмет на себя интеграцию основных узлов, авионики и систем управления полетом, установку электрических жгутов, гидравлических контуров, средств управления полетом, динамических компонентов, топливной системы и двигателя. Он также проведет тестирование, квалификацию и поставку H125 заказчикам в Индии и регионе.

Работы по строительству и вводу в эксплуатацию займут 24 месяца, а поставки первых H125 «Сделано в Индии», как ожидается, начнутся в 2026 году.

India's first helicopter Final Assembly Line (FAL) in the private sector

'Make in India' programme for helicopters for India & export to neighbouring countries

H125

H125 – a multi-mission workhorse, serving missions like:

- Passenger transport - Contributing to Government of India's vision for 'Ude Desh ka Aam Naagrik'
- Emergency medical services (HEMS)
- Law enforcement
- Disaster management
- Aerial work

Helicopter capacity:
Up to 6 passengers

Leading the single-engine helicopter market, the H125 is a member of Airbus' Ecureuil family, which has accumulated **38 million flight hours worldwide**

Partnership between:

AIRBUS **TATA**

The FAL in India will include:

- Integration of the major component assemblies
- Avionics and mission systems
- Installation of electrical harnesses
- Hydraulic circuits
- Flight controls
- Dynamic components
- Fuel system and the engine

Unrivaled in hot and high and extreme environments

Only helicopter to have landed on Mount Everest

Production of the first 'Made in India' H125 is expected to commence in 2026

Valair расширяет портфолио услуг

С января этого года базирующаяся в Португалии компания Valair Private Jets предлагает своим клиентам линейное и базовое техническое обслуживание всех самолетов Cessna Citation CJ2 и CJ3 в Кашкайше. Недавняя сертификация, наряду с новыми ангарными помещениями, позволяет Valair положительно реагировать на множество новых требований клиентов.

В начале этого года компания приобрела собственный ангар. «До этого мы арендовали помещения в других ангарах в Кашкайше. Это первый ангар, которым мы владеем напрямую», - говорит директор по продажам Нуну Гомеш да Силва. Компания также ожидает утверждения новых типов для своей организации технического обслуживания.

«Кашкайш становится все более и более важным административным аэропортом в районе Лиссабона», - продолжает он. «Правительство Португалии установило протокол для перевода всех представительских рейсов из Лиссабона в Кашкайш. Оно хочет максимально сократить количество частных самолетов в Лиссабоне, и Кашкайш будет аэропортом по умолчанию для всех представительских рейсов в районе Лиссабона».

Также Valair находится в процессе пополнения своего парка новыми самолетами. Citation CJ2+ уже введен в эксплуатацию, а PC-12 NG поступит позже в этом году. Эти дополнения доведут парк в общей сложности до шести самолетов: четыре Citation CJ3, один Citation CJ2+ и Pilatus. Они будут летать по всей Европе, Великобритании и Северной Африке.

В 2023 году поставки Embraer увеличились на 13%

Компания Embraer в четвертом квартале 2023 г. поставила 75 самолетов, в том числе 49 бизнес-джетов (30 легких и 19 средних), 25 коммерческих самолетов и один военный C-390. За весь 2023 год бразильский производитель поставил 181 самолет, что на 13% больше, чем в 2022 году, когда заказчикам передано 160 самолетов. Embraer продолжает сталкиваться с задержками в цепочке поставок, которые повлияли на результаты 2023 года.

Объем портфеля заказов компании вырос на \$1,2 млрд в годовом исчислении, достигнув в 2023 году в общей сложности \$18,7 млрд — самого высокого показателя с первого квартала 2018 года.

Подразделение Executive Aviation продолжило рост продаж благодаря устойчивому спросу на весь портфель продуктов и высокому признанию как у



клиентов с розничного рынка, так и у операторов. Подразделение завершило год с соотношением заказов к поставкам, превышающим 1,3:1, и с объемом портфеля заказов в размере \$4,3 млрд, что означает рост на \$400 млн в годовом исчислении. Поставки легких самолетов в 2023 году (74 бизнес-джета) были на 12% выше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и стали самыми высокими за 7 лет. Более того, 41 поставка средних самолетов также продемонстрировала двузначный годовой рост на уровне 14%.

Подразделение Services & Support завершило 2023 год с объемом портфеля заказов в \$3,1 млрд, что означает рост на \$400 млн в годовом исчислении — самый высокий уровень за всю историю. В портфель заказов входят продленные контракты на комплексные услуги логистической поддержки и комплексные программы технического обслуживания планера, такие как Pool Program для коммерческой авиации и Embraer Executive Care для деловой авиации. Эти долгосрочные контракты в портфеле охватывают в основном пуловые контракты и другие услуги, такие как запасные части, ремонт, техническое обслуживание и услуги поддержки.

Темпы роста этого бизнес-подразделения еще больше ускорились, когда было объявлено о сделке, которая удвоила возможности по техническому обслуживанию деловых самолетов в США. Расширение будет способствовать дальнейшему росту клиентской базы за счет добавления трех центров ТОиР для бизнес-авиации в Даллас Лав Филд, штат Техас, Кливленде, штат Огайо, и Сэнфорде, штат Флорида.

Archer Midnight успешно завершает первую фазу летных испытаний

Компания Archer Aviation объявила, что eVTOL Midnight достиг еще одной важной вехи, завершив первый этап программы летных испытаний. Используя опыт летных испытаний предыдущих четырех лет, предсерийный Midnight завершил этот этап испытаний примерно за три месяца, что значительно быстрее, чем полномасштабный прототип Maker.

Кроме того, аккумуляторная система Midnight недавно была модернизирована – производитель включил в нее одни из первых высоковольтных аккумуляторных батарей, изготовленной на производственной линии Archer в Сан-Хосе, Калифорния, что является значительным шагом на пути к готовности производства. «Благодаря этим дости-

жениям, Midnight твердо стоит на пути к завершению своего первого полноценного перехода к полету «на крыле» и началу пилотируемых зачетных испытаний с FAA позднее в этом году», - комментируют в компании.

«Midnight успешно продвигается по нашей программе летных испытаний», - сказал основатель и генеральный директор Archer Адам Гольдштейн. «За последние четыре года летных испытаний нашей команде удалось собрать огромное количество данных и знаний, которые позволяют нам быстро продвигать Midnight к сертификации. Нацеленность нашей команды на безопасность и неустанное выполнение задач привели нас туда, где мы находимся сегодня, и именно это позволит нам до-

стичь того, чего до сих пор не делала ни одна другая компания в мире, – доставить электрические авиатакси в города по всей территории США и по всему миру».

Первая фаза программы летных испытаний Midnight включала в себя множество постепенно усложняющихся полетных маневров и миссий по сбору данных. Диапазон полетов Midnight теперь будет расширяться по мере перехода ко второй фазе, которая предполагает поэтапный подход к тестам скорости. Это означает, что воздушное судно будет продолжать летать со все большими и большими скоростями, пока не достигнет полного перехода на крыло. Переход является важной вехой для любого самолета вертикального взлета и посадки, поскольку он демонстрирует за один полет способность как взлетать, так и садиться вертикально, а также эффективно выполнять крейсерские полеты. Как только это будет завершено, самолет перейдет к третьей фазе, которая предполагает полеты по имитированным коммерческим маршрутам для демонстрации эксплуатационной готовности воздушного судна.

Цель Archer – преобразовать городские передвижения, заменив 60-90-минутные поездки на работу на автомобиле примерно 10-20-минутными рейсами на электротакси, которые являются безопасными, экологичными, малозумными и конкурентоспособными по стоимости с наземным транспортом. Archer Midnight – пилотируемый четырехместный самолет, предназначенный для выполнения быстрых перелетов «туда-обратно» с минимальным временем подзарядки между рейсами.



Bombardier объявляет первых партнеров проекта EcoJet

Bombardier назвала первых исследовательских партнеров своего проекта EcoJet, целью которого является сокращение выбросов бизнес-джетов на 50% за счет аэродинамической конструкции плавного сопряжения крыла и фюзеляжа (blended-wing-body, BWB). Производитель объявил, что для сотрудничества в проекте привлеч двух канадских партнеров — Центр аэрокосмических исследований Университета Виктории (CfAR) и компанию Quaternion Aerospace.

Quaternion Aerospace — научно-исследовательская компания из Британской Колумбии, специализирующаяся на проектировании и производстве

энергоэффективных воздушных судов. Она предоставляет консультационные услуги производителям, таким как Bombardier.

Между тем, CfAR имеет обширный опыт разработки автономных беспилотных летательных систем (БПЛА) или дронов для исследовательских целей, а также для коммерческого и военного применения. За прошедшие годы учреждение спроектировало, построило и испытало несколько масштабных демонстрационных летательных аппаратов, включая первые два демонстратора EcoJet.

Bombardier запустила программу EcoJet 15 лет на-

зад и в 2017 году начала испытания первого масштабного демонстратора с размахом крыла восемь футов. Команда EcoJet представила свой второй демонстратор на выставке EBACE 2023. Он вдвое больше предшественника и выполняет полеты с 2022 года.

Анализ данных, полученных с помощью прототипа Фазы 2 с размахом крыла 18 футов, позволит инженерной команде Bombardier усовершенствовать свои знания о новых законах управления, которые адаптированы к радикально отличающейся геометрии крыла с плавным сопряжением и будут применяться к более экологичным деловым самолетам будущего. Хотя демонстратор оснащен двумя реактивными двигателями, модифицированными Bombardier, команда EcoJet еще не определилась с силовой установкой для полномасштабного бизнес-джета BWB.

Использование экологически чистого авиационного топлива и гибридных двигателей может привести к сокращению выбросов еще на 20%. Дальнейшая экономия топлива будет обеспечена за счет других технологических достижений, таких как методы и материалы по снижению веса.

По словам Bombardier, партнерские отношения с CfAR и Quaternion являются первыми из многих, которые компания намерена наладить с предприятиями и академическими учреждениями в Канаде. Компания также привлекает к проекту многопрофильные команды, в том числе инженеров и техников Bombardier в Квебеке, а также исследователей и студентов в Британской Колумбии.



Eve назвала поставщиков датчиков eVTOL, систем навигации, кресел и управления полетом

Eve Air Mobility назвала четырех дополнительных поставщиков для своих eVTOL. Thales предоставит проверенное решение для сбора данных, включающее датчики и компьютер, в то время как Honeywell обеспечит воздушное судно системой управления, навигацией и внешним освещением. RECARO Aircraft Seating предоставит кресла, а FACC – горизонтальное и вертикальное оперение, включая руль направления и руль высоты.

Йоханн Бордайс, генеральный директор Eve Air Mobility, сказал: «Мы по-прежнему придерживаемся графика выполнения нашего генерального плана и формируем сильный и авторитетный список квалифицированных поставщиков для наших eVTOL. Мы очень тщательно подходили к установлению долгосрочных рабочих отношений с каждым из наших поставщиков. Каждое соглашение

охватывает жизненный цикл воздушного судна, включая прототип, производство, послепродажное обслуживание и эксплуатационную поддержку. Мы с нетерпением ожидаем совместной работы с Thales, Honeywell, RECARO и FACC по мере продвижения к вводу в эксплуатацию в 2026 году и дальше».

Honeywell будет поставлять средства наведения и навигации, включая магнитометры, системы ориентации и определения курса с помощью GPS и инерциальных систем отсчета, созданных на основе многолетнего инженерного и производственного опыта. Эти системы будут ретранслировать и помогать пилотам и другим бортовым системам обеспечивать безопасный и эффективный полет. Компания также поставит внешнее освещение для воздушного судна.

Thales предоставит проверенное решение для сбора данных, включающее датчики и компьютер, которые собирают важные данные, такие как скорость полета, высота над уровнем моря и условия окружающей среды. Затем система передает информацию пилотам и бортовым системам для обеспечения безопасного и эффективного полета в любых погодных условиях.

Компания RECARO Aircraft Seating, мировой поставщик авиационных кресел премиум-класса для авиакомпаний и производителей, была выбрана для проектирования, сертификации и производства четырех пассажирских кресел и одного кресла пилота. Компания RECARO получила широкое признание за инновационные продукты, отмеченное наградами обслуживание клиентов и приверженность надежности, эффективности и устойчивым практикам.

FACC была выбрана для руководства разработкой и производством горизонтального и вертикального оперения eVTOL, включая руль направления, руль высоты и элерон. FACC известна своим производством легких компонентов с использованием инновационных производственных технологий.

Новые поставщики являются дополнением к контрактам с Garmin, Liebherr Aerospace и Intergalactic, о которых было объявлено в октябре, и Nidec Aerospace LLC, совместному предприятию японской корпорации Nidec и бразильских Embraer, BAE Systems и DUC Hélices Propellers, о которых было объявлено на Парижском авиасалоне прошлым летом.



Lilium и AJW Group формируют стратегическое сотрудничество

AJW Group, ведущий в мире независимый поставщик авиационных комплектующих, решений по ремонту и цепочке поставок, и Lilium NV, разработчик первого полностью электрического самолета с вертикальным взлетом и посадкой (eVTOL), подписали соглашение о развитии глобальных услуг по поставке материалов и дистрибуции для поддержки глобальных операций самолетов Lilium Jet и бизнеса послепродажного обслуживания Lilium.

Стратегическое сотрудничество между Lilium и AJW будет включать в себя управление запасами запасных частей eVTOL Lilium, предоставление беспрецедентных складских и логистических услуг, ремонт и управление активами, а также работу AJW в качестве эксклюзивного дистрибьютора запчастей для клиентов Lilium по всему миру. Партнерство укрепляет приверженность AJW инновациям и совершенству в авиационной отрасли нового поколения.

Партнерство поддерживает стремление Lilium предоставлять лучшее в своем классе обслуживание клиентов и цель Lilium — обеспечить конкурентоспособные эксплуатационные расходы и превосходную доступность запчастей. Управление материальными ресурсами станет ключевым компонентом бизнеса послепродажного обслуживания Lilium, включающим также функции обучения, цифровых технологий, наземных операций и поддержки в процессе эксплуатации.

Себастьян Борель, коммерческий директор Lilium, добавил: «Мы рады объявить об этом стратегическом сотрудничестве с AJW Group. Это очень важный шаг на пути к запланированному вводу в экс-

плуатацию в 2026 году и важная веха в развитии наших стратегических и комплексных предложений поддержки для наших клиентов. Подтвержденный мировой опыт AJW в области управления материальными ресурсами и образцовых складских и логистических услуг органично сочетается с нашим стремлением к совершенству. Вместе мы стремимся к внедрению инноваций, эффективности и устойчивости в авиационном секторе, демонстрируя нашу коллективную приверженность предоставлению передовых решений и поддержке наших клиентов с помощью привлекательной юнит-экономики».

Lilium начала производство Lilium Jet в конце 2023 года после получения одобрения проектной организации от EASA, что свидетельствует о том, что компания обладает организацией, процедурами, компетенциями, ресурсами и продемонстрированной строгостью, необходимыми для сертификации самолетов в соответствии с самыми высокими стандартами безопасности. По мере того, как Lilium Jet будет вводиться в эксплуатацию, а размер глобального парка самолетов расти, Lilium ожидает существенного увеличения прибыли от регулярного дохода от своего бизнеса послепродажного обслуживания.



Solairus в прошлом году увеличил масштабы своей деятельности

Провайдер управления воздушными судами Solairus в прошлом году увеличил масштабы своей деятельности, сообщив о росте парка, летной активности и числа сотрудников. По данным американской группы, большая часть ее роста в прошлом году была обеспечена за счет добавления бизнес-джетов большой дальности, с большим салоном и суперсреднего размера, на долю которых пришлось 87% нового парка. Эти сегменты также составляют 88% ее парка, состоящего из 325 самолетов.

Большая часть этого флота, который в прошлом году вырос почти на 9%, эксплуатируется частными владельцами в соответствии с Part 91, при этом почти четверть имеет сертификат Part 135 и доступна для чартера. По данным Solairus, количе-

ство рейсов в 2023 году увеличилось примерно на 1%, а налет – на 2%.

Парк самолетов с большим салоном в настоящее время насчитывает 103 самолета, а также 45 суперсредних бизнес-джетов. В прошлом году поступило 18 дальнемагистральных самолетов, что дало рост на 16%, и на них приходится почти 70% всех новых поступлений. На Gulfstream (127 самолетов), Bombardier (111) и Dassault (41) в настоящее время приходится подавляющая доля парка, но в 2023 году было добавлено больше самолетов производства Embraer с самыми быстрыми темпами роста в 20%.

В прошлом году клиенты Solairus выполнили почти 35000 рейсов в 1334 аэропорта во всех 50 штатах США и 125 других странах, налетав 74000 часов.

Самыми популярными аэропортами США были в районе Нью-Йорка (Тетерборо и Уайт-Плейнс); Ван-Найс, Окленд и Сан-Хосе, Калифорния; Бедфорд в районе Бостона; Чикаго; Даллас; Уэст-Палм-Бич; и Майами. Наиболее часто посещаемыми странами были Мексика, Канада, Великобритания, Италия и Франция.

Расширение парка Solairus побудило компанию, у которой есть офисы в Петалуме, Калифорния, и Перче, Нью-Йорк, добавить 320 сотрудников к штатной численности, которая в настоящее время составляет 2099 человек. Среди вновь прибывших было 230 пилотов, работающих полный рабочий день, 56 супервайзеров по техническому обслуживанию и 29 бортпроводников. Solairus заявила, что планирует нанять более 300 новых членов экипажа в 2024 году.

«Я польщен и воодушевлен верой и доверием владельцев к нам в плане безопасного управления и поддержки их летных подразделений», - сказал генеральный директор Solairus Дэн Дрохан. «У нас замечательная, растущая команда преданных своему делу авиационных профессионалов, и мы каждый день стремимся предоставить наилучший индивидуальный опыт владения каждому клиенту, которого нам посчастливилось обслуживать. Одной из целей нашего основания было стать достаточно большим, чтобы иметь значение, оставаясь при этом достаточно маленьким, чтобы заботиться. Безусловно, такой рост делает нас достаточно большими, чтобы иметь значение. Мы неустанно работаем каждый день, чтобы оставаться достаточно маленькими, чтобы заботиться о каждом из вас».



Vista America впервые получит Global 7500 специально для клиентов из США

В связи с высоким спросом в США, Vista Global выделила специально для Vista America бизнес-джеты Bombardier Global 7500. Это усиливает стремление группы предлагать клиентам гарантированную доступность в любое время и в любом месте через свою ведущую глобальную и региональную инфраструктуру.

Дэвид Стэнли, президент Vista America говорит: «Мы продолжаем развиваться, чтобы удовлетворить спрос и превзойти ожидания клиентов, которые доверяют нам свои потребности в бизнес-авиации внутри страны и по всему миру, в то же время мы непоколебимы в своей приверженности безопасности и надежности. Мы рады впервые на рынке США предложить с гарантией лучший в отрасли самолет Global 7500».

Поскольку Vista отметила, что налет Global 7500 в США увеличился в 2023 году на 76%, этот страте-

гический шаг отражает спрос со стороны тех, кто ищет гарантированную доступность самых современных и функциональных самолетов, доступных сегодня. За последние 12 месяцев существующие участники программы в регионе добавили к своей подписке на Global 7500 на 38% больше часов. Благодаря последнему пополнению парка самолетов в США все клиенты Vista получили расширенный доступ к самому быстрому и дальнемагистральному бизнес-джету в мире, чего не может предложить ни одна другая частная авиационная компания.

Леона Ци, президент Vista в США продолжает: «На сегодняшнем развивающемся рынке частной авиации клиенты все чаще отдают приоритет гарантированной доступности и стабильности и обращаются к Vista как к наиболее выгодному способу удовлетворения своих потребностей в полетах. Мы преуспеваем в удовлетворении потребностей как внутренних, так и дальних поездок, и теперь,

имея в США специально выделенные самолеты Global 7500, мы располагаем уникальными возможностями для удовлетворения растущего спроса на один из самых востребованных самолетов на рынке. Наша модель подписки и прозрачное ценообразование обеспечивает предсказуемые затраты без авансовых инвестиций или риска активов, независимо от того, летите ли вы внутри страны или между континентами. Каждый рейс становится органичным продолжением мира наших клиентов, подкрепленным неизменным уровнем обслуживания».

Vista была первой компанией, представившей миру парк самолетов Global 7500, установив стандарт беспрецедентной глобальной связи и производительности. Группа также была первой, кто предложил гарантированную доступность самолетов во всех своих зонах обслуживания — на международном уровне, а также внутри страны в Европе, на Ближнем Востоке, в Азии, а теперь и в США — охватывая 96% мира. Сегодня парк Vista, насчитывающий более 300 самолетов, включает 18 Global 7500 — самый большой флот этих самолетов.

Имея продолжительность полета в 17 часов, Global 7500 предлагает непревзойденные возможности глобальной связи, а благодаря беспрецедентной сети Vista у него есть пространство для работы на пике своих возможностей. Global 7500 с четырьмя отдельными жилыми помещениями и эксклюзивными бортовыми удобствами идеально подходит для корпоративных пассажиров или семей, предлагая зал заседаний в небе или место для отдыха и расслабления.



Lie Alonso Dynasty раскрывает все о концепции интерьера Gulfstream G650ER

Студия Lie Alonso Dynasty представила новый концепт интерьера Gulfstream G650ER, назвав его, «Новая золотая эра». По словам соучредительницы студии Валерии Ли Алонсо, дизайн разработан для тех, «кто резонирует с нашим брендом и видением, пропитанным экзотикой и «древним будущим», прославляющим многонациональные корни предков, ведущим нас к эпохе изобилия и процветания».

На своей прежней должности в Gulfstream Aerospace Валерия Ли Алонсо в первую очередь отвечала за доработку дизайна G650ER. «С момента основания Lie Alonso мы создали новый язык дизайна, и эта концепция представляет собой воплощение моего художественного языка в очень реалистичном дизайне самолета», - говорит она. «Имея большой опыт работы с этим джетом, я прекрасно осведомлена о возможностях и ограничениях его салона,

и моей целью было создать что-то действительно уникальное и особенное, что также было бы осуществимо, не будучи тяжелым бременем для моих бывших коллег, особенно для инженерных и производственных команд. Его сложность заключается главным образом в отделке на заказ, которую необходимо разрабатывать совместно с ведущими поставщиками отрасли, которые не только способны, но и стремятся работать над этими особыми проектами».

Концепт Gulfstream G650ER состоит из четырех зон салона. В нем есть туалет и камбуз у входа; двухместные клубные кресла в носовой каюте; диван и тумбочка в средней каюте, за которыми следует конференц-зал/обеденная зона; и отдельная кормовая каюта с диваном, креслом и кормовой уборной. «Я хотела максимально увеличить комфорт и возможности для отдыха, создав социальные зоны как для деловых встреч, так и для семейных посиделок», - говорит Ли Алонсо. «Такая конфигурация обеспечивает гибкость, и диваны могут превращаться в кровати».

Ковер, боковые стенки и изготовленное на заказ светильники украшены повторяющимся мотивом лавра, соответствующим внешней отделке. Они были созданы по рисункам от руки и символизируют природу, добродетель и процветание. На боковых стенках они будут выполнены с помощью шелковой вышивки.

Ли Алонсо говорит, что самой сложной частью для реализации может быть потолочный светильник, поскольку металлические детали изгибаются вместе с потолочной панелью. «Помимо этого, на са-



мом деле речь пойдет о том, чтобы все отделочные материалы, изготовленные на заказ, были разработаны с точностью и предельной тщательностью, цвета были гармоничными, вышивка красиво выполнена, все мелкие детали просто идеальны», - говорит она. «Мы с нетерпением ожидаем сотрудничества со всеми задействованными командами».

Ключевые особенности салона включают шевроны. Переборки будут отделаны ребристым деревянным шпоном, а двери – серым шевронным

узором, придающим им современный вид. «Для придания загадочности дизайну будет разработана специальная перламутровая отделка», - говорит Валерия Ли Алонсо. Этот материал также применяется на боковых стенках шкафчика, наличниках блока питания с балдахином, а также на верхних выдвижных ящиках камбуза и туалета.

Карамельная кожа создает классический образ с обивкой из кожи лесного цвета на спинке и подлокотниках и бордово-фиолетовой отделкой. «Я

добавила узор стеганого одеяла для спинки с диагональными линиями, сочетающимися с шевронным рисунком, используемым для облицовки деревянной доски», - говорит Валерия Ли Алонсо. «В завершение я добавила наш логотип на подголовник шелковой вышивкой».

Изготовленный на заказ ковер выполнен из смеси шерсти и шелка бордово-фиолетового оттенка, напоминающего цветок Примавера, в изобилии произрастающий в Бразилии.



Слабый январь: трафик бизнес-авиации упал на 5%

Согласно еженедельному обзору WINGX Business Aviation Bulletin, с начала года (1-28 января) мировой трафик бизнес-джетов и турбовинтовых самолетов отстает на 5% от прошлого года и на 9% опережает аналогичный уровень января 2019 года.

Регулярные авиaperезовки в этом месяце на 4% ниже уровня 2019 года, и на 8% выше в годовом исчислении. Этот месяц стал самым медленным стартом за последние 5 лет для грузового трафика: отставание от прошлого года на 7% и на 1% от 2019 года.

Северная Америка

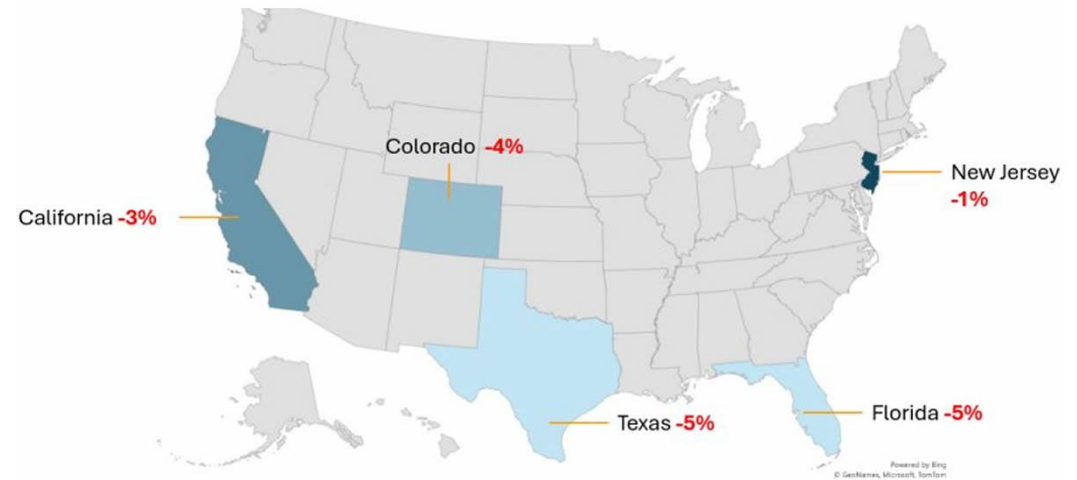
За двадцать восемь дней января бизнес-джеты в Северной Америке выполнили на 6% меньше рейсов, чем в прошлом году, что на 13% больше, чем в январе 2019 года.

В самом загруженном штате США, Флориде, в прошлом месяце количество рейсов деловой авиации сократилось до 28000, что на 5% меньше, чем в прошлом году. Вопреки этой тенденции, количество вылетов бизнес-джетов из аэропортов Флориды выше, чем в любом другом январе за последние пять лет, Палм-Бич — лучший аэропорт вылета, Багамские острова — международный пункт назначения номер один.

Из пяти самых загруженных штатов США в январе годовой спад в Нью-Джерси был наименьшим. Из ключевого аэропорта Тетерборо объем исходящего трафика суперсредних, тяжелых и сверхдальних бизнес-джетов увеличился по сравнению с прошлым годом.

Sector View	Departures	% of total	Growth vs 1 yr ago (Deps)	Growth vs 2 yr ago (Deps)	Growth vs 3 yr ago (Deps)	Growth vs 4 yr ago (Deps)	Growth vs 5 yr ago (Deps)
Scheduled Operation	1,638,184	74%	7.7%	31.0%	77.0%	-12.1%	-3.5%
Business Aviation	323,338	15%	-5.0%	-4.9%	23.6%	13.6%	9.2%
Other	183,257	8%	20.6%	57.4%	106.1%	60.3%	74.0%
Cargo	70,443	3%	-7.2%	-12.4%	-9.2%	-0.9%	-1.0%
Grand Total	2,215,222	100%	6.0%	23.9%	63.7%	-5.1%	2.1%

Глобальная активность с 1 по 28 января 2024 г. по сравнению с предыдущими годами (деловая авиация включает турбовинтовые и бизнес-джеты)



Топ-5 штатов США, изменение вылетов с 1 по 28 января в % по сравнению с 2023 годом

Европа

По состоянию на конец января 2023 года активность бизнес-джетов и турбовинтовых самолетов в Европе отстает от показателей прошлого года на 4%, и на 4% опережает январь 2019 года. Трафик регулярных авиакомпаний в Европе по-прежнему на 20% отстает от допандемийного января 2019 года, всего на 2% опережая январь прошлого года.

На всех трех крупнейших европейских рынках бизнес-авиации наблюдается спад по сравнению с январем прошлого года. Самым загруженным рынком в этом месяце является Франция, где наблюдается снижение на 10% по сравнению с прошлым годом, в Великобритании — на 4% по сравнению с прошлым годом, в Германии — на 11%.

Испания и Италия идут против европейской региональной тенденции: активность на 7% и 1% опережает январь 2023 года соответственно. Долевые операторы летают больше, чем в любом январе за последние пять лет. Суперлегкие и сверхдальние

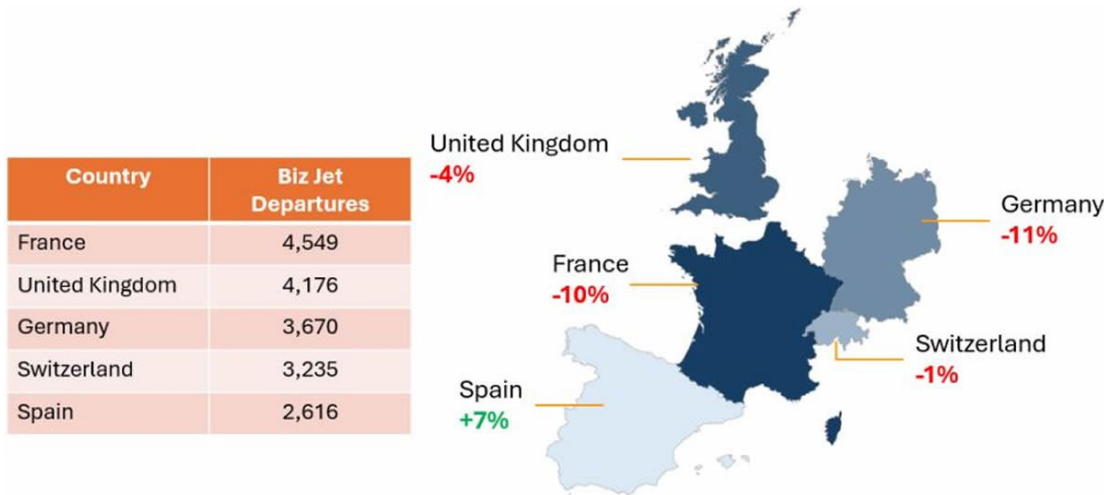
бизнес-джеты стимулируют спрос в Италии, эти сегменты на 6% и 10% выше прошлого года соответственно.

Ле-Бурже, в котором выполнено всего 1500 рейсов, стал в январе самым загруженным аэропортом бизнес-авиации в Европе, однако активность снизилась на 9% по сравнению с прошлым годом. В этом месяце из Фарнборо вылетело чуть менее 800 самолетов, что на 7% меньше, чем в январе прошлого года. Франция, Швейцария и Германия являются основными международными направлениями из Фарнборо в январе, а Ле-Бурже – лучшим аэропортом назначения.

Управляющий директор WINGX Ричард Кое комментирует: «В январе 2024 года спрос на бизнес-джеты заметно замедлился, активность снизилась в годовом исчислении, а прирост по сравнению с январем 2019 года, предшествовавшим пандемии, сократился. Это может быть аномалией, поскольку в январе большая часть активности была нарушена плохой погодой в США. В Европе тоже наблюдается замедление темпов роста, хотя Испания, Италия и Турция в этом месяце демонстрируют устойчивый спрос».

Departure Airport	Departures vs PTD	% of total	PTD vs 1 yr ago (Dep)	PTD vs 2 yrs ago (Dep)	PTD vs 3 yrs ago (Dep)	PTD vs 4 yrs ago (Dep)	PTD vs 5 yrs ago (Dep)
LFPB,LBG,Paris-Le Bourget,Paris (FR)	1,462	4.7%	-8.9%	-0.5%	59.8%	-5.2%	2.0%
LSGG,GVA,Geneva Cointrin Intl.,Geneva (CH)	1,039	3.3%	-7.1%	-10.0%	62.1%	6.0%	-2.2%
LSZH,ZRH,Zurich,Zurich	954	3.1%	-4.6%	11.7%	82.4%	3.2%	10.2%
EGLF,FAB,Farnborough,London (GB)	796	2.6%	-7.0%	-14.6%	147.2%	-6.7%	-0.6%
EGGW,LTN,London Luton,London (GB)	735	2.4%	-5.5%	3.5%	172.2%	-7.0%	-2.4%
LFMN,NCE,Nice-Côte d'Azur,Nice	718	2.3%	4.2%	-10.7%	27.5%	6.7%	3.9%
LIML,LIN,Milano Linate,Milan (IT)	592	1.9%	-0.3%	23.8%	107.7%	12.3%	22.1%
LTBA,ISL,Ataturk Intl.,Istanbul	571	1.8%	20.7%	29.8%	68.9%	85.4%	91.6%
EGKB,BQH,London Biggin Hill,London (GB)	510	1.6%	-0.2%	-15.7%	160.2%	19.2%	40.1%
LEMD,MAD,Adolfo Suárez Madrid-Barajas,Madrid (ES)	471	1.5%	10.8%	15.4%	132.0%	39.8%	29.4%
LIRA,CIA,Ciampino-G. B. Pastine Intl.,Rome (IT)	398	1.3%	-3.4%	1.5%	36.8%	23.6%	21.0%
LEMG,AGP,Málaga,Málaga (ES)	373	1.2%	19.6%	-30.7%	49.8%	43.5%	88.4%
EHAM,AMS,Amsterdam Schiphol,Amsterdam (NL)	354	1.1%	-5.6%	6.6%	100.0%	20.8%	29.2%
LOWW,VIE,Vienna Intl.,Vienna (AT)	348	1.1%	-10.3%	-22.0%	10.8%	-20.5%	-16.5%
EDDB,BER,Berlin Brandenburg (U.C.),Berlin (DE)	335	1.1%	-10.2%	-21.9%	35.6%	-13.2%	3.7%
Grand Total	31,173	100.0%	-3.6%	-10.9%	38.9%	-0.3%	3.4%

Лучшие аэропорты для бизнес-джетов в Европе в январе 2024 года



Тенденции в самых загруженных странах Европы в январе 2024 года



Какие альтернативы были у семьи Евсюковых, разбившейся при эвакуации на Falcon 10

Эвакуация заболевшей россиянки из Таиланда на Falcon 10 обернулась катастрофой, в которой погибли двое пассажиров. Как выяснил Forbes, у семьи Евсюковых были другие варианты экстренного возвращения в Россию: им предлагали перелет на регулярном рейсе «Аэрофлота» или на биз-

нес-джете компании, хорошо зарекомендовавшей себя в выполнении таких услуг.

Но заказчики выбрали самолет и экипаж, который, как оказалось уже после катастрофы, летал без положенных сертификатов и ТО. Как пассажирские лайнеры и бизнес-джеты перевозят па-

циентов в тяжелом состоянии, сколько это стоит и кто за это платит — разобрался Forbes.

20 января самолет Falcon 10, принадлежащий российской компании «Атлетик групп» и частному лицу, потерпел крушение в горах Афганистана. Рейс был организован для перевозки из Таиланда заболевшей жительницы Волгодонска 64-летней Анны Евсюковой — она вместе с мужем, бизнесменом Анатолием Евсюковым, отмечала Новый год в теплой стране. Там ей поставили диагноз септический шок, она впадала в кому, и для ее возвращения в Москву был зафрахтован бизнес-джет.

Медицинская эвакуация проводилась с участием компании «СберСтрахование», как рассказал Forbes источник, знакомый с рынком санитарной авиации. Страховщики наняли медиков из ООО «Мобильная медицина», а врачи передали заказ «Атлетик групп». В пресс-службе «СберСтрахования» сказали, что компания «в полном объеме выполняет обязательства, принятые по договорам страхования, и раскрывать информацию о клиентах — физических лицах не вправе».

Falcon 10 вылетел из Паттайи, совершил дозаправку в Индии и отправился в направлении Ташкента, где была запланирована вторая дозаправка. В пути пилоты сообщили о проблемах с топливом и правым двигателем, писал Telegram-канал AviaSpotter. Самолет потерпел крушение в афганской провинции Бадахшан. Следственный комитет 23 января заявил, что причиной крушения, скорее всего, стал отказ двигателя. В результате Анна и Анатолий Евсюковы погибли, а два пилота и два медика выжили.



После этого Росавиация лишила права выполнять полеты летчиков Дмитрия Беякова и Аркадия Грачева, которые пилотировали самолет с семьей Евсюковых, из-за того, что они предоставили недостоверные документы о прохождении подготовки на Falcon 10. Самолет, по данным агентства, не проходил обязательное ТО, что подтверждают эксперты по санитарной авиации, с которыми поговорил Forbes. Кроме того, джет незаконно получил сертификат летной годности, считают в Госавианадзоре.

Спецборт или эконом класс

«17 января к нам поступила заявка на эвакуацию Анны Евсюковой, — рассказал Forbes Максим Манаенков, директор по развитию бизнеса компании-брокера JETVIP, которая специализируется на санитарной авиации. — Разрешение на перелет врачи тайской клиники дали, можно было лететь и регулярным прямым рейсом, главное, перевезти пациентку в положении лежа, на носилках, в сопровождении врача-реаниматолога и фельдшера».

По словам Манаенкова, авиаброкер из другой компании попросил у JETVIP помощи с организацией этого рейса. «Мы предложили два варианта: регулярный перелет «Аэрофлота» из Бангкока за 2 млн рублей, — уточняет он. — Или бизнес-джет компании, хорошо зарекомендовавшей себя в выполнении таких рейсов, у которой есть коммерческий сертификат эксплуатанта, — за 13 млн рублей». Однако клиент выбрал других пере-

возчиков, они выставили более низкую цену на другой частный самолет и, видимо, пообещали максимально быстро вылететь с пациенткой из Паттайи, говорит Манаенков.

«Аэрофлот» осенью 2023 года увеличил число рейсов в Бангкок с четырех до 10 в неделю. Эвакуация пациентов в тяжелом состоянии на регулярном рейсе — обычная практика, ее может покрыть туристическая медицинская страховка. Согласование и организация такой эвакуации может занять чуть больше времени, поэтому состоятельные клиенты выбирают бизнес-джеты.

Не все авиакомпании охотно соглашаются оказывать услуги медицинской эвакуации, ведь это повышает риск незапланированной посадки, говорят эксперты. Но «Аэрофлот» довольно лоялен к таким пассажирам: компания только требует подать заявку за 72 часа до вылета и «добро» на перевозку обычно дает в течение суток, объясняет Манаенков. В 90% случаев заявку подтверждают, если на рейсе нет овербукинга или медицинский блок уже не продан для другого пассажира.

Для сопровождения пациента привлекают бригаду врачей из частной или государственной организации, которая занимается санитарной эвакуацией (например, из Федерального центра медицины катастроф Минздрава). У частной фирмы должна быть медицинская лицензия. Медики прилетают за пациентом со всем необходимым оборудованием — аппаратами ИВЛ, кислородными баллонами. Авиакомпания только организует медицинский блок в эконом классе: в хвосте са-

молета отгораживается от двух до шести рядов кресел, здесь размещают носилки, ставят ширму, чтобы оградить от пассажирского салона. Иногда для перевозки пациента выкупается бизнес-класс.

20 млн за билет домой

Сколько всего в год проводится медицинских эвакуаций россиян на самолетах, оценить сложно, но это примерно 200-250 случаев, полагает Максим Манаенков. «Если считать и массовые эвакуации, как, например, было после обстрела школы в Казани в 2021 году, — сразу десятки человек перевозятся одним бортом», — уточняет он.

Чаще всего пациентов транспортируют регулярными рейсами, другой вариант — самолет МЧС или частный джет. «Если говорить про самолеты, а не про вертолеты, их у нас просто очень мало — кроме МЧС есть еще авиакомпания «Вельталь-авиа», как раз их самолет в Таиланд обошелся бы 13 млн рублей, а самолет МЧС — 12-14 млн рублей», — поясняет Манаенков.

«Заявки на медицинскую эвакуацию приходят к нам от брокеров, медицинских организаций, был опыт работы с благотворительными фондами», — рассказал Forbes коммерческий директор «Вельталь-авиа» Денис Меньших. По его словам, цена таких перелетов почти не отличается от цены на рейс деловой авиации, есть лишь доплата за услуги врачей. «Мы работаем с несколькими бригадами врачей, у которых есть опыт выполнения медицинских эвакуаций на самолетах деловой

авиации», — говорит Меньших. По его словам, они умеют работать в необычных и порой стрессовых условиях долгих перелетов.

Эвакуация на бизнес-джетах доступна в основном только состоятельным клиентам. Стандартные медицинские страховки, как правило, не покрывают такую дорогостоящую услугу. Цена чартера зависит от дальности полета, за летный час в среднем придется заплатить около 700 000-800 000 рублей (надо считать часы туда-обратно, даже если самолет летит в одну сторону пустой). В эту цену уже входят гонорары брокеров и медперсонала, услуги медиков стоят от 250 000 до 500 000 рублей, по оценке JETVIP.

Эвакуация пациентов из Турции не так давно обошлась клиентам «Вельталь-авиа» в 5 млн рублей, из Китая — в 13 млн рублей. Ценник для перевозки по России гораздо меньше, но стоимость выросла из-за ограничений полетов на юге и увеличения полетного времени, говорит Меньших. Доставить пациента из Сочи в Москву, например, стоит 4 млн рублей, из Минеральных Вод — 3,5 млн рублей.

Эвакуацию оплачивают страховые компании и сами клиенты, но нередко нужные суммы выделяют власти и благотворительные фонды. В январе 2022 года Полина Стрелец из Петербурга каталась на гидроцикле на Бали и получила серьезную травму. Девушка впала в кому и провела несколько недель в клинике, где ей становилось хуже. Медицинская страховка на \$50 000 покрыла только часть расходов. Эвакуировать ее

поначалу не могли, цена санитарного рейса была огромная. История дошла до вице-премьера Татьяны Голиковой, после ее распоряжения власти Петербурга выделили на перевозку Полины более 20 млн рублей из резервного фонда губернатора. Девушку доставили в НИИ скорой помощи имени И. И. Джанелидзе, она пошла на поправку.

Дорогие туристы

Полеты частной авиацией — это очень дорого, поэтому всегда ищется вариант подешевле, отмечает Евгений Уфимцев, президент Всероссийского союза страховщиков. Сейчас, по его словам, выбор небольшой, потому что до 2022 года чаще всего привлекались самолеты не из России.

«Есть два критичных вопроса, от которых зависит эвакуация в каждом конкретном случае: разрешение врача и лимит страховой суммы по полису», — объясняет директор департамента методологии и андеррайтинга личного страхования «Росгосстраха» Ольга Купцова. По ее словам, «в правилах страховых компаний предусмотрено: как только появляется возможность перевезти человека домой, это делается за счет страховщика в рамках лимита установленной по полису суммы». В «Росгосстрахе» ежегодно проводят около 20 эвакуаций пострадавших и заболевших россиян из-за границы.

Главный документ, который нужен для эвакуации, — Fly to Fly, разрешение лечащего врача, именно он одобряет способ перевозки пациента.

Это официальный документ, в котором указывается, что транспортировка в принципе возможна и не угрожает здоровью, уточняет Купцова.

Чаще всего эвакуация происходит, когда человеку нужно долгое лечение и реабилитация, и это лучше сделать в России. Компания «Балт Ассистанс», которая специализируется на помощи застрахованным туристам, в 2023 году провела сложную эвакуацию с греческого острова Кефалония, на котором россиянка сломала шейку бедра во время прогулки, ей нужна была срочная операция в России. С острова ее доставили на пароме в Афины (в скорой помощи на носилках), откуда ее отправили в Петербург регулярными рейсами с пересадкой в Стамбуле. Ей оплатили отель между стыковками. Из Питера ее доставили на малую родину в Великий Новгород на госпитализацию. Транспортировка с медицинским сопровождением обошлась в €30 000, расходы полностью покрыл страховой полис, сообщается на странице «Балт Ассистанс» в VK.

Больше всего страховых случаев, по данным компании «Евроинс туристическое страхование», летом 2023 года зафиксировано в Таиланде — пять из 100 туристов, приехавших сюда на отдых, обратились за медицинской помощью. Среди самых распространенных причин — травмы после ДТП с мотобайками. В топ-3 стран, где россияне чаще всего заболели и получали травмы, вошли Арабские Эмираты и страны Шенгенской зоны.

Елена Горелова, Forbes.ru

Почему долевое владение самолетами со вторичного рынка может стать популярным в 2024 году?

Долевое владение, которое несколько лет назад списывалось со счетов как мертвый сегмент, за последние два года пережило возрождение. Самой большой проблемой для провайдеров, по-видимому, является обеспечение достаточного количества новых самолетов от производителей для удовлетворения спроса. Решение? Отрасль, возможно, созрела для всплеска долевых программ для поддержанных самолетов.

Что старое, то новое

Долевые программы для самолетов со вторичного

рынка не новы. Компания Flight Options стала пионером этой концепции еще в конце 1990-х годов. Ее основатель Кенн Риччи продал и выкупил обратно компанию в начале 2000-х. После покупки Flexjet в 2013 году он свернул бренд Flight Options, переведя некоторых владельцев в Flexjet. В то время как Flexjet в основном продает доли в новых самолетах, в ее новое обширное предложение входят самолеты со вторичного рынка.

После представления Challenger 3500, когда клиенты отказались от своих Phenom 300, Airshare продала доли в своем парке легких джетов, пред-

лагая «неновые самолеты». FlyExclusive, которая в прошлом году запустила долевую программу для новых самолетов, также продает доли в старых джетах.

Крупные игроки с большим парком, такие как Wheels Up, Vista Global, FlyExclusive и другие, вероятно, вскоре сократят этот парк. Причины могут быть разными. Они хотят идти в ногу со спросом на рынке. Старые самолеты, возможно, больше не отражают позиции их бренда. Они могут изменить позиционирование своих программ, и, конечно, это принесло бы немного денег.

Эл Уайт, редактор журнала Corporate Jet Investor, недавно высказал интересный взгляд на их бизнес-модели. В любом случае, у Wheels Up и Vista (которая приобрела Citation X и более старые Challenger 300 в результате покупки XOJet в 2018 году), вероятно, больше Citation X, чем они хотели бы иметь. Оба самолета по-прежнему популярны среди клиентов благодаря своей скорости и трансконтинентальной дальности полета. Другие сегменты их парка могут быть частично проданы стратегическому покупателю, например, King Air от Wheels Up или некоторые старые самолеты Global и Challenger 300 от VistaJet.

Такие сделки могут сослужить хорошую службу как продавцу, так и покупателю, даже если на первый взгляд кажется, что продавец вооружает потенциального конкурента. Продавцы получают доход и защищают стоимость авиапарка, не перегружая рынок кучей однотипных самолетов одновременно. При необходимости продавцы мо-



гут обеспечить доступ к таким самолетам во время перехода с помощью GRP, отраслевого жаргона, обозначающего программу гарантированного дохода. В рамках этих сделок покупатель парка гарантирует доступ продавцу для своих клиентов по мере необходимости. Новый владелец получает гарантированный доход от чартерных перевозок, компенсируя затраты на приобретение за счет перепродажи воздушных судов. Покупатель парка зарабатывает деньги, перепродавая доли владельцам.

Покупка и продажа воздушных судов – ключевой способ заработка долевыми владельцами. Более того, у многих клиентов есть несколько программных решений. Например, у значительной части владельцев долей также есть jet card для дополнительных нужд.

Что касается продажи одним оператором парка другому, то это уже делалось раньше. Dumont Aviation купила почти две дюжины самолетов Dassault Falcon 2000, которые NetJets выводила из эксплуатации. Они покрасили их и установили красивые интерьеры. Затем они использовали их для поддержки программы jet card и окупили затраты на приобретение за счет продаж долей. Впрочем неясно, насколько хорошо сработала эта программа. Партнеры из Dumont расстались. Одна из сторон сформировала Fly Alliance. Они использовали популярную долевою модель для быстрого создания оператора из TOP20. Компания Dumont вышла из своего операторского и управленческого бизнеса, продав его Renna Aviation.

В 2021 году NetJets заявила, что предоставит около 20 самолетов, включая Gulfstream G450, китайской Amber Aviation, которая планировала, как и Dumont, продать доли в подержанных самолетах.

Ожидается, что в ближайшем будущем несколько операторов впервые запустят программы с использованием моделей со вторичного рынка. Эти операторы видят в этом способ роста. Продажи джетов со вторички позволяют приобретать больше самолетов, помимо их текущего парка, состоящего из принадлежащих, арендованных или управляемых воздушных судов. Это также может стать моделью для нынешних игроков, занимающихся долевыми операциями, для пополнения своих портфелей.

В прошлом году NetJets подписала письма о намерениях с Embraer и Textron Aviation. В случае их выполнения крупнейший игрок отрасли получит до 1750 новых частных самолетов. Это может затруднить другим создание масштабируемого парка самолетов, полагающегося исключительно на новые самолеты.

Продажи долей в джетах со вторичного рынка ориентированы на экономичных покупателей. При продаже таких самолетов потребителям сообщают, что эти джеты уже сильно обесценились. Однако вы по-прежнему получаете потенциальные налоговые льготы от владения. Вы летаете по ценам, которые на 30-40% ниже, чем на новых джетах. Продавцы также отмечают, что долевыми операторы сохраняют самолеты в течение 10-20 лет. Еще один нюанс – долевая модель означает доступ ко всему

авиапарку, поэтому вы можете никогда не летать на том самолете, на котором у вас есть доля.

Шипы на розе

Слушая выступление начинающего провайдера о преимуществах подержанных самолетов в неформальной обстановке, покупателям становится ясно, что, как и у всего в частной авиации, у розы есть шипы. Каждый подержанный самолет оценивается по-разному вместо того, чтобы указывать годовую стоимость владения. На цены продажи влияют возраст, налет, то, как недавно были выполнены основные работы, как скоро потребуются капитальный ремонт и так далее. На операторов также будет оказано большее давление, если контракты на этот сегмент самолетов гарантируют доступность. Старые самолеты, особенно те, которые больше не производятся, могут встать на прикол на более длительный срок, если запасные части недоступны.

Также вероятно, что некоторые правила полетов будут отличаться от тех, к которым привыкли клиенты, совершающие покупки у крупных операторов. Такие условия, как пиковые дни, гарантии доступности, основные зоны обслуживания, вероятно, будут более строгими. Количество часов, которые вы получаете в год в зависимости от вашей доли, также может отличаться от традиционной модели. Так в одной программе, покупка полной доли дает вам 100 летних часов в год. Половина доли дает вам 35 летних часов в год. В традиционной модели это означало бы 400 или 800 часов налета в год соответственно.

Три чартерных тренда 2023 года, за которыми стоит следить

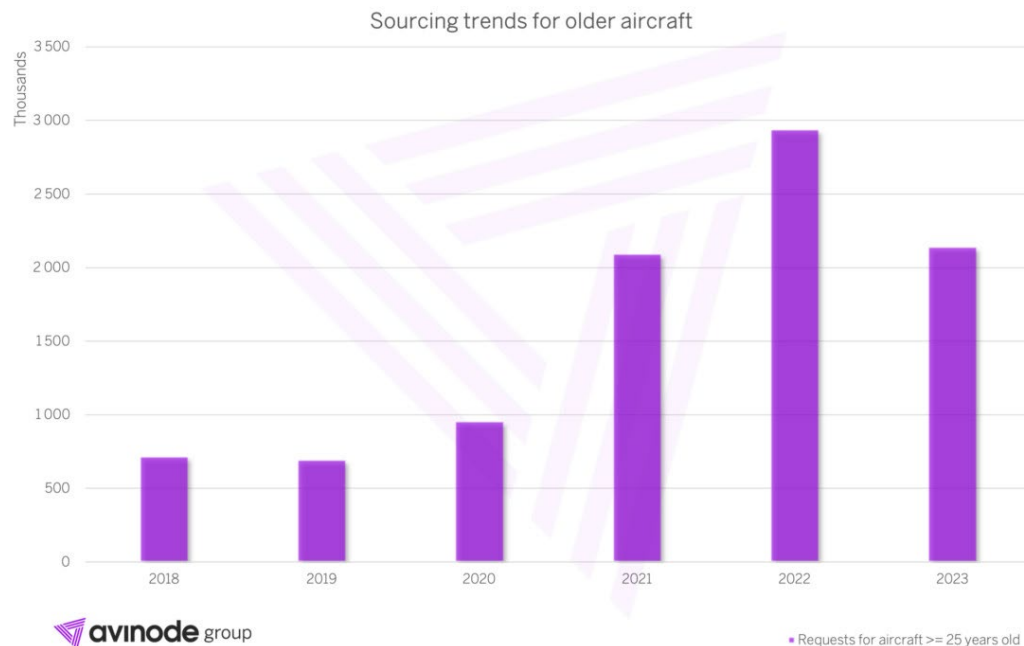
Чтобы предсказать тенденции, которые будут определять будущий год, Avinode стремится извлечь уроки из прошлого. Сеть компании, состоящая из почти 2000 операторов и брокеров по всему миру, является, пожалуй, самым обширным источником поведенческих данных, доступных в сфере чартерных авиаперевозок. Гарри Кларк продолжает традицию подводить итоги ежегодных тенденций, которые Avinode видит в своих обширных данных.

Чтобы выявить наиболее интересные тенденции 2023 года, я немного глубже изучил тенденции в области поиска и ценообразования, которые могут помочь операторам и брокерам принимать более обоснованные решения для своего бизнеса в 2024 году.

Возраст самолетов растет

Как и каждый год, в систему Avinode постоянно добавляются новые самолеты. Однако мы слышим от операторов, что старые самолеты по-прежнему пользуются большим спросом. Данные Avinode о чартерной деятельности в Европе, США и Канаде подтверждают это, показывая сохраняющуюся ценность старых самолетов на всех рынках при несколько более молодом авиапарке в Европе.

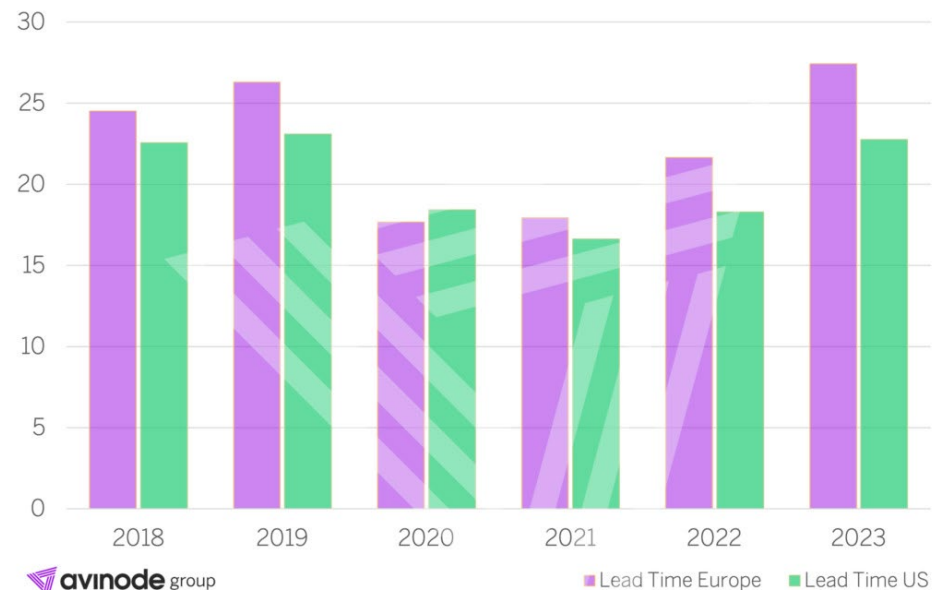
На графике ниже мы видим, что самолеты возрастом 25 лет и старше в последние годы получили многочисленные запросы в Avinode, что позволяет предположить, что возрастные самолеты имеют более длительный срок службы, чем раньше.



Учитывая рост стоимости чартера в целом и растущие ставки, возможно, более старый самолет стал более привлекательным выбором для чартера? Привел ли COVID-19 к выходу на рынок более ориентированной на цену группы клиентов? Это также может быть результатом продолжающейся нехватки самолетов, которая, по прогнозам SMBC Aviation Capital, сохранится до 2026 года. Эти тенденции следует учитывать любому оператору, желающему пополнить свой парк.

Возвращаемся к обычным срокам выполнения заказов

Как мы сообщали ранее, глобальная пандемия привела к тому, что чартерные брокеры стали запрашивать поездки с гораздо более коротким временем ожидания. Среднее время ожидания по регионам (дни)



домлением. Данные Avinode за 2023 год теперь показывают, что чартерные клиенты планируют свои поездки заранее, что приводит к более раннему уведомлению оператора, планирующего поездку. Мы явно возвращаемся к допандемийному уровню: в 2023 году среднее время выполнения заказов составило около 25 дней благодаря увеличению количества поездок, которые планируются гораздо раньше.

Для тяжелых бизнес-джетов в 2020 году произошло более резкое сокращение сроков выполнения заказов по сравнению с другими категориями самолетов, а несколько была более медленной окупаемость. Отделы продаж чартерных рейсов, которые привыкли к значительной доле спроса в

последнюю минуту, должны учитывать эту тенденцию при планировании на 2024 год, поскольку это может потребовать изменения поведения.

Чартерные ставки на 2023 год остаются неизменными

В первой половине 2023 года чартерные ставки снизились, будучи повышенными около года. Учитывая более высокие ставки осенью и зимой, год закончился почти без изменений. Эта тенденция одинакова для разных типов самолетов.

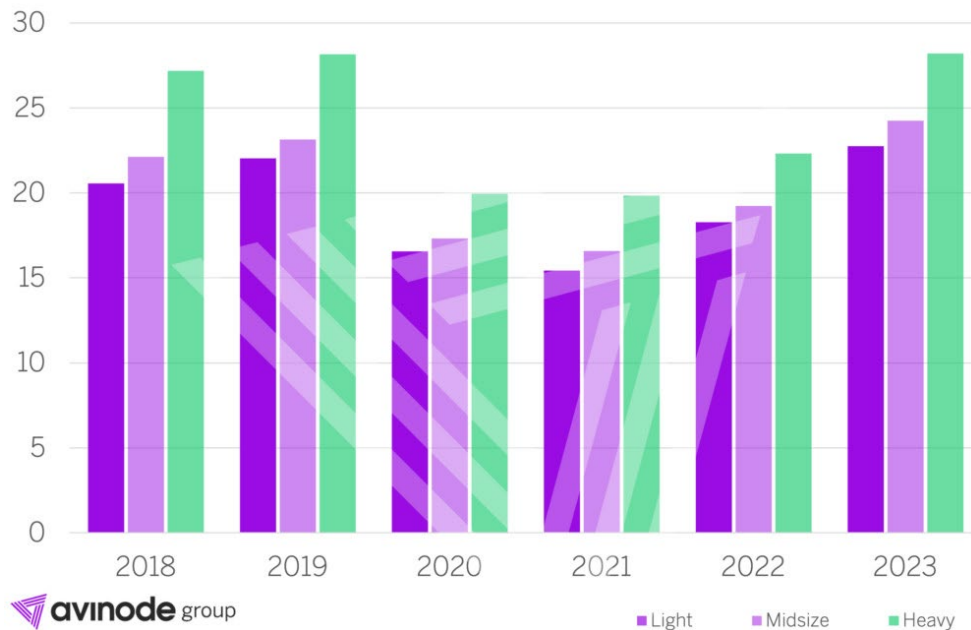
Однако в Европе мы можем увидеть небольшой сезонный рост летом 2023 года, в то время как цены в США оставались низкими в течение всего года.

Оба рынка завершили год на более высокой ноте.

Что будет определять тенденции в 2024 году?

В наших беседах с участниками мы многое узнаем о изменениях на рынке, влияющих на их бизнес. Используя наши данные, мы можем предоставить дополнительный уровень информации, которая поможет нашим участникам принимать правильные решения. Как новый спрос, цены на топливо, расходы FBO и карточные программы повлияют на чартерные тарифы в будущем? В конце концов, когда мы встречаемся с членами и коллегами по отрасли, чтобы обсудить развитие рынка и наши различные точки зрения, мы можем вместе сделать выводы.

Average lead time per aircraft category (Days)



Avinode Pricing Index



Самолет недели

Оператор/владелец: **Rusjet**

Тип: **Bombardier Global Express XRS**

Год выпуска: **2008 г.**

Место съемки: **январь 2024 года, St. Petersburg Pulkovo – ULLI, Russia**



Фото: Дмитрий Петроченко