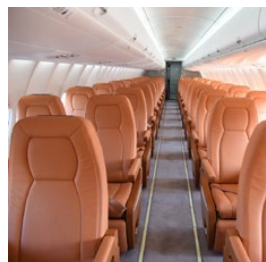
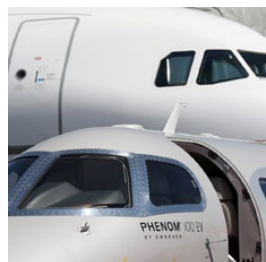




Рынок подержанных бизнес-джетов в настоящее время переживает «многогранный период корректировки, отмеченный заметным увеличением уровня запасов по всем сегментам рынка», говорится в обзоре рынка за первый квартал, подготовленном оценочной компанией Vref. «Это увеличение доступных запасов происходит на фоне ослабления рынка, что является отражением меняющихся настроений покупателей и рыночных условий». В течение первых трех месяцев Vref отметила «заметное снижение» объемов сделок по продаже бизнес-джетов, при этом количество сделок купли-продажи сократилось вдвое по сравнению с первым кварталом 2023 года. Компания заявила, что снижение активности сделок свидетельствует об осторожном прогнозе рынка, обусловленном несколькими факторами, которые увеличивают предполагаемый риск, особенно для авиационных дилеров.

На этой неделе агентство Bloomberg сообщила, что Томас Флор, главный владелец VistaJet, пообещал инвесторам, что его 86% акций могут быть использованы для привлечения денежных средств. «Это огромный запас капитала в бизнесе, к которому можно получить доступ для повышения ликвидности». В отчете Bloomberg также продолжается публичная борьба между Vista Global и ее гораздо более мелким конкурентом. Материнская компания для VistaJet и XO находится под пристальным вниманием с тех пор, как в мае прошлого года Financial Times опубликовала статью, по итогам размещения облигаций на сумму \$500 млн в 2023 году.

По данным Argus ТраqPак, в марте 2024 года трафик бизнес-авиации в Северной Америке упал на 4,2% по сравнению с 2023 годом. Аналитики ожидали падения на 2,7%. Неутешительные цифры были вызваны «меньшим, чем ожидалось», количеством рейсов на весенние каникулы. В апреле Argus ожидает падения на 1,4% в годовом исчислении.



Трафик растет, несмотря на резкий спад на Ближнем Востоке

WINGX: геополитическая напряженность заметно влияет на спрос в бизнес-авиации: на 15-й неделе количество рейсов на Ближнем Востоке сократилось на 20%. Европейский рынок в этом году простаивал, оставаясь на том же уровне спроса, что и 5 лет назад. Рынок США продолжает расти **стр. 25**

Red Wings повезет туристов в Турцию на SSJ-100VIP

Туроператор FUN&SUN в сотрудничестве с сетью отелей Rixos и авиакомпанией Red Wings запускают программу премиального отдыха в Турции. В продаже появились пакетные туры с отдыхом в отелях Rixos на Анталийском побережье и перелетом на современном SSJ-100 в компоновке бизнес-класса **стр. 28**

Число авиапроисшествий в России в 2023 году стало наименьшим за последние 17 лет

МАК опубликовал доклад о состоянии безопасности полетов в гражданской авиации стран-участниц соглашения. Уровень безопасности полетов коммерческой авиации по итогам 2023 года стал максимально высоким за последние пять лет **стр. 29**

Ричард Гаона: сроки поставок ACJ TwoTwenty должны сократиться

Сразу после поставки второго ACJ TwoTwenty компания Comlux Completion объясняет, как можно постепенно сократить время на его оснащение. Интерьер ACJ TwoTwenty, единственный в линейке ACJ, выбирается клиентами с помощью гибкого каталога салонов **стр. 30**

HeliRussia 2024 пройдет в июне

В связи со сложившейся ситуацией в МВЦ «Крокус Экспо» график выставочных мероприятий изменился. В этом году XVII Международная выставка вертолетной индустрии HeliRussia будет проходить с 10 по 12 июня.

В первый день выставки в рамках деловой программы HeliRussia 2024 состоится Пленарная дискуссия «Поддержание лётной годности и послепродажное обслуживание вертолётной техники».

Также запланированы Конференция «Импортозамещение композиционных материалов, технологий и оборудования для их переработки в вертолетостроении», Конференция «Перспективы

внедрения аддитивных технологий: революция промышленности или временная мера?», Конференция «Искусственный Интеллект в авиастроении. Реалии и перспективы», Круглый стол «Подготовка кадров: новая специальность – пилот БПЛА» и Круглый стол «Проблемы интеграции беспилотников в общее воздушное пространство»

10 июня пройдет Форум санитарной авиации России «САНАВИАЦИЯ».

С датами и временем проведения других мероприятий деловой программы, а также сроками регистрации и аккредитации можно ознакомиться на официальном сайте www.helirussia.ru.



ЦБА «Пулково-3»

тел/факс: +7 (812) 240-02-88

моб: +7 (921) 961-18-20

e-mail: ops@jetport.ru

SATA: LEDJPXH

AFTN: ULLLJPHX



Vref: рынок подержанных бизнес-джетов в период адаптации

Рынок подержанных бизнес-джетов в настоящее время переживает «многогранный период корректировки, отмеченный заметным увеличением уровня запасов по всем сегментам рынка», говорится в обзоре рынка за первый квартал, подготовленном оценочной компанией Vref. «Это увеличение доступных запасов происходит на фоне ослабления рынка, что является отражением меняющихся настроений покупателей и рыночных условий».

В течение первых трех месяцев Vref отметила «заметное снижение» объемов сделок по продаже бизнес-джетов, при этом количество сделок купли-продажи сократилось вдвое по сравнению с первым кварталом 2023 года. Компания заявила, что снижение активности сделок свидетельствует об осторожном прогнозе рынка, обусловленном несколькими факторами, которые увеличивают предполагаемый риск, особенно для авиационных дилеров.

«Сочетание высоких процентных ставок, снижения стоимости ценных бумаг, неопределенности в связи с выборами и глобальными экономическими проблемами привело к повышению уровня осторожности среди покупателей, продавцов и посредников», - отмечают в компании. «Текущее состояние рынка бизнес-джетов является отражением этих сложностей и сигнализирует о периоде стратегической переоценки и тщательного планирования, поскольку заинтересованные стороны стремятся снизить риски и извлечь выгоду из возможностей в условиях быстро меняющегося ландшафта».

Между тем, в компании отметили, что сегмент турбовинтовых самолетов обрел стабильность, особенно среди однодвигательных моделей. По данным Vref, спрос на Beechcraft King Air 350 и B200 также высок, что приводит к снижению запасов этих моделей.



ПОЛИРОВКА
BRIGHTENING POLISHING

+7(495) 646-05-42

«Бизнес-Джет Техник» получил допуск на обслуживание Challenger 850 (CRJ-200)

В марте 2024 года российский провайдер услуг ТОиР «Бизнес-Джет Техник» (дочерняя компания ООО «Авиакомпания «Вельталь-авиа») получил расширение сферы деятельности на оперативное и все формы периодического технического обслуживания самолетов CRJ-200 (Challenger 850).



Данное расширение позволит компании «Бизнес-Джет Техник» предлагать своим клиентам услуги по техническому обслуживанию самолетов Challenger 850 (CL-600-2B19) с двигателями CF34-3B1 и BCY Garrett GTCР36-150RJ.

«Мы гордимся тем, что нам удалось в кратчайшие сроки получить одобрение авиационных властей РФ и приступить к обслуживанию самолетов Challenger», - сказал Олег Овчинников, директор ООО «Бизнес-Джет Техник». «Главное мы получили возможность диверсификации бизнеса в части расширения количества обслуживаемых типов самолетов, а также возможность повысить компетенции инженерного состава».

Деятельность «Бизнес-Джет Техник» одобрена ФАВТ и подтверждена сертификатом №285-16-082 от 20 июня 2016 года. Расширение сферы деятельности технического центра является одним из этапов реализации стратегии материнской компании «Вельталь-авиа» по освоению новых типов воздушных судов.

Отметим, что «Бизнес-Джет Техник» совместно с авиакомпанией «Вельталь-авиа» готовы оказывать широкий спектр авиационных услуг, включая организацию чартерных рейсов на собственных воздушных судах, коммерческую и частную эксплуатацию воздушных судов деловой авиации любого типа и техническое обслуживание самолетов. Совокупный штат обеих компаний насчитывает 120 специалистов, офис и производственные площадки по обслуживанию самолетов Hawker, Cessna и Challenger расположены в аэропортах «Внуково-3» г.Москвы и «Омск-Центральный» г.Омска.



КОММЕРЧЕСКАЯ И ЧАСТНАЯ
ЭКСПЛУАТАЦИЯ ВОЗДУШНЫХ СУДОВ
ПОД ФЛАГОМ АВИАКОМПАНИИ

ВЫГОДНЫЕ УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА
ДЛЯ ВЛАДЕЛЬЦЕВ ВОЗДУШНЫХ СУДОВ
ЛЮБОГО ТИПА.

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



BUSINESS AVIATION OPERATOR
CHARTER | MEDEVAC | MRO | MANAGEMENT

Еврокомиссия дала добро на операции VTOL и воздушного такси

Европейская комиссия приняла пакет подзаконных актов о дронах и воздушных судах вертикального взлета и посадки (VTOL), который устанавливает окончательные правила для запуска инновационной воздушной мобильности (IAM), включая услуги воздушного такси.

Пакет основан на нормативных предложениях Агентства авиационной безопасности Европейского Союза (EASA), [опубликованных](#) в Заключении № 03/2023 в августе 2023 года. Законодательство вводит полный набор требований к пилотируемым электрическим воздушным такси, охватывающий сферы воздушных перевозок (Air OPS), лицензирования летного экипажа (FCL), стандартизированные европейские правила полетов (SERA) и орга-

низации воздушного движения (ATM). Оно также устанавливает критерии и процессы сертификации и технического обслуживания летательных аппаратов.

Пакет является последним законодательным элементом, необходимым для запуска услуг воздушного такси и дополняет другие действующие законодательные акты. Воздушным такси дополнительно потребуется сертификация EASA, прежде чем такие услуги начнут действовать в Европе.

Ожидается, что Имплементационный регламент будет опубликован в Официальном журнале Европейского Союза в ближайшие дни, а Делегированный регламент – в мае.



UTG PA

Центр деловой авиации
UTG Private Aviation
в Домодедово

Новый стандарт бизнес-авиации

Argus TraqPak прогнозирует снижение трафика в апреле на 1,4%

По данным Argus TraqPak, в марте 2024 года трафик бизнес-авиации в Северной Америке упал на 4,2% по сравнению с 2023 годом. Аналитики ожидали падения на 2,7%. Неутешительные цифры были вызваны «меньшим, чем ожидалось», количеством рейсов на весенние каникулы. В апреле Argus ожидает падения на 1,4% в годовом исчислении.

Старший вице-президент Argus Трэвис Кун отметил, что в марте первый квартал завершился без изменений. Однако первые данные за апрель показали всплеск активности. «Если эта тенденция сохранится, мы будем ожидать улучшение активности на рынке Северной Америки. Ключевым рынком, за которым стоит следить, остается рынок Part 135, поскольку он продолжает недавнюю историю спада».

По сравнению с прошлым месяцем рост наблюдался только у джетов среднего размера. Их трафик увеличился на 0,1%. Наибольшее снижение наблюдалось в сегменте турбовинтовых самолетов – на 8,5%, а у бизнес-джетов с большой кабиной – на 6,7%.

У операторов Part 135 объем полетов снизился на 6,2% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Наибольшее падение произошло у бизнес-джетов с большой кабиной (-13,3%) и турбовинтовых самолетов (-9,6%). Среднеразмерные джеты увеличили трафик на 2,5%

Что касается Part 91, все категории самолетов сократили трафик, а общее падение составило 8,4%.



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

В Geneva Airpark поделились результатами 2023 года

Швейцарский провайдер деловой авиации в аэропорту Женевы Geneva Airpark по итогам 2023 года смог существенно увеличить количество обслуженных рейсов. За 12 месяцев компания обслужила 4335 рейса, что на 4,8% больше, чем в 2022 г. Среднее количество воздушных судов в день увеличилось на 4,42%, то есть до 12 самолетов в день.

В Geneva Airpark подчеркнули, что финальные цифры 2023 года оказались выше прогноза. Также в компании отметили существенный рост «новичков», которые впервые воспользовались услугами провайдера. Оборот провайдера вырос на 16% по сравнению с 2022 годом, а общий объем услуг на 21,25%.

«Рынок восстанавливается, но еще не вернулся к допандемийному уровню 2019 года с финансовой точки зрения», - комментируют в компании.

Компания Geneva Airpark, сертифицированная в соответствии с требованиями Part 145 EASA, работает в аэропорту Женевы с 2009 года и предлагает широкий спектр услуг в сфере бизнес-авиации. В распоряжении Geneva Airpark находится инфраструктура площадью 20000 кв.м., в том числе ангар, перрон, офисы и автостоянка. Все объекты расположены в аэропорту Женевы рядом с терминалом бизнес-авиации С3. К ним есть прямой доступ со взлетно-посадочной полосы.



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

Угроза для авиации общего назначения в аэропорту Дублина на данный момент устранена

Угроза предполагаемого ограничения пассажиропотока в аэропорту Дублина (EIDW), которое привело бы к запрету на нерегулярные рейсы, включая полеты авиации общего назначения, устранена – по крайней мере, на данный момент.

В проекте решения, опубликованном в конце прошлой недели, Ирландское авиационное управление заявило, что оно «не будет применять какие-либо параметры пропускной способности, связанные с определенными условиями планирования, касающимися годовой пропускной способности терминалов 1 и 2 в аэропорту Дублина», втором по загруженности для бизнес-авиации в Ирландии.

Вместо этого в проекте решения предлагается установить ограничение на пассажиропоток в термина-

лах в 14,4 млн мест на зимний сезон 2024 года, то есть с 27 октября 2024 года по 29 марта 2025 года.

«Ограничение пассажироместимости терминалов 1 и 2 не будет распространяться на операции, выполняемые без использования пассажироместимости терминала 2», - говорится в решении. «Это означает, что оно не будет распространяться на грузовые перевозки и полеты авиации общего назначения (GA). В случае с GA этот вопрос будет рассмотрен в будущих сезонах. Мы отмечаем, что в любом случае вопрос имеет ограниченное значение в контексте количества пассажиров GA, которых в 2023 году было менее 18 000».

Авиационное управление Ирландии принимает комментарии по проекту решения до 24 апреля.



FBO
EXPERIENCE

FBOEXPERIENCE.COM
PROMOTING FBO EXCELLENCE

Boutsen Aviation назвал партнера в Бенилюксе

Брокерская компания Boutsen Aviation, специализирующаяся на продаже бизнес-джетов и вертолетов, назначила North Sea Aviation Center (NSAC) своим представителем по продажам в регионе Бенилюкс. NSAC базируется в международном аэропорту Остенде-Брюгге (EBOS) в Бельгии.

«Я впечатлен динамизмом NSAC. Ее расположение в аэропорту Остенде-Брюгге является важным преимуществом», - сказал основатель Boutsen и бывший пилот Формулы-1 Тьерри Бутсен. «В этой части Европы существует множество возможностей для ведения бизнеса, и NSAC, безусловно, укрепит наше присутствие на благо двух компаний».

«Этот альянс представляет собой прекрасную возможность для NSAC и Boutsen Aviation создать синергетический эффект и расширить наши со-

вместные услуги на территории Бенилюкса и за его пределами. Наше сотрудничество с Boutsen Aviation позволит нам наилучшим образом удовлетворять многочисленные запросы, которые мы получаем от наших клиентов, обращающихся к нам за помощью в продаже или покупке их самолетов», - сказал соучредитель и управляющий директор NSAC Эрик Вермерш.

«Партнерство открывает новые возможности для бизнеса в нашей отрасли, где мы можем сотрудничать, чтобы улучшить качество обслуживания наших клиентов как при продаже, так и при покупке. Международная репутация Boutsen Aviation за техническую экспертизу и безупречную этику прекрасно дополняет наше стремление к совершенству и индивидуальному обслуживанию», - добавил авиационный консультант NSAC Аббас Мири.



Jetport Interiors

Решения,
создающие
стиль

→

jetport-interiors.tech

G500 прилетит во Фридрихсхафен

Компания Gulfstream Aerospace наблюдает за растущим спросом в Центральной Европе и планирует продемонстрировать свой бизнес-джет G500 на выставке Aero Friedrichshafen с 17 по 20 апреля в Германии.

Выставка авиации общего назначения Aero Friedrichshafen привлекает широкий круг экспонентов и профессионалов отрасли: от сверхлегких и экспериментальных самолетов до eVTOL и новых изобретений вплоть до легких турбинных воздушных судов. Но возвращение Gulfstream показывает продолжающийся рост охвата выставки по всему спектру авиации общего назначения и деловой авиации.

Компания Gulfstream впервые появилась во Фридрихсхафене на выставке 2023 года, рассматривая это событие как окно на рынок в самом сердце Европы. Этот шаг является продолжением решения сосредоточиться на региональных мероприятиях вместо участия в крупных выставках бизнес-авиации: NBAA-BACE в октябре прошлого года в Лас-Вегасе, и на предстоящей выставке EBACE в Женеве в мае. Вместо этого компания Gulfstream обратилась к рынку Ближнего Востока, приняв участие в авиашоу в Дубае, и к рынку Юго-Восточной Азии, приняв участие в авиашоу в Сингапуре, представив свой новый флагман G700 на каждом из этих мероприятий.

На выставке Aero Friedrichshafen компания Gulfstream демонстрирует свой бизнес-джет со скоростью 0,925 Маха и дальностью полета 5300 морских миль.

На МЕВАА Show 2024 будут показаны последние достижения бизнес-авиации

После успешного проведения МЕВАА Show в 2022 году, когда число посетителей увеличилось на 56% по сравнению с предыдущим мероприятием, в 2024 году ожидается обновленная программа, насыщенная новыми концепциями. 10-я выстав-



ка МЕВАА Show пройдет с 10 по 12 декабря в Dubai World Central (DWC), на площадке Дубайского авиасалона.

Мировой рынок бизнес-джетов продолжает расти и, по прогнозам, увеличится с \$42,14 млрд в 2022 году до \$62,66 млрд в 2030 году. Регион Ближнего Востока и Африки будет играть ключевую роль в этом росте. По прогнозам, в период с 2024 по 2029 год рынок чартерных перевозок частными самолетами увеличится с \$566,46 млн до \$943,39 млн, а объем перевозок бизнес-авиацией на Ближнем Востоке увеличится на 10% в годовом исчислении. Несмотря на то, что сохранение пандемии COVID-19 в течение 2022 года способствовало росту цен на топливо, на рынок продолжают влиять рост числа состоятельных людей (HNWI), особенно в крупных экономиках, таких как ОАЭ и Саудовская Аравия, а также «зеленая повестка».

Али Альнакби, основатель и исполнительный председатель Ассоциации деловой авиации Ближнего Востока и Северной Африки (МЕВАА), сказал: «Отрасль деловой авиации продолжает демонстрировать высокий спрос, и в результате мы наблюдаем значительные инвестиции в рыночную инфраструктуру и вспомогательные продукты и услуги, а также появление новых самолетов. Выставка МЕВАА стремится стать лидером в развитии нашей отрасли, демонстрируя инновации во всем секторе и собирая ведущие умы для поиска новых путей развития. Мы рады представить в Дубае местные, региональные и международные заинтересованные стороны из сферы деловой и частной авиации, готовые наметить дальнейший путь и сообща формировать будущее нашей отрасли».

Garmin расширила охват на Европу

Навигационная база данных Garmin, ранее доступная владельцам и эксплуатантам самолетов в Северной и Южной Америке, предоставляет европейским клиентам надежную и удобную возможность включения новейшей авиационной навигационной информации в свою авионику Garmin.

Запуск навигационной базы данных Garmin для Европы, предлагаемой для различных авиационных продуктов Garmin, включает интегрированные кабины экипажа, навигаторы, полетные дисплеи, портативные устройства и многое другое. Сюда входят отдельные обновления, варианты годовых пакетов и подписки OnePak для всей совместимой авионики самолета.

База данных навигации Garmin для Европы предоставляет основную информацию, необходимую для точной GPS-навигации на протяжении всего маршрута полета: вылет, крейсерский полет и заход на посадку. Покрытие доступно в более чем 35 странах и более чем 3400 аэропортах, включая данные о маршруте и воздушном пространстве, процедуры полета по приборам, частоты, информацию об аэропортах и многое другое. Клиенты смогут выбирать из нескольких гибких вариантов покупки: от подписки на один продукт или обновление до комплексных подписок на самолеты. Новые пакеты для европейских клиентов для одного устройства и годовая подписка OnePak могут предложить простой и экономичный вариант обновления навигационных данных и других баз данных, таких как информация о местности, препятствиях, каталог аэропортов, SafeTaxi, FliteCharts1 и т. д.

Пилоты NetJets ратифицируют пересмотр контракта

После года спорных переговоров и угроз пилоты NetJets подавляющим большинством голосов одобрили пересмотренный контракт.

Результаты были объявлены в меморандуме Исполнительного совета Ассоциации пилотов доле-вых авиакомпаний NetJets и NJASAP, профсоюза,



представляющего экипажи крупнейшего в мире провайдера частных самолетов. Пилоты подавляющим большинством проголосовали за ратификацию с разницей в 78,31% против 21,69%.

В январе NJASAP, представляющий более 3200 пилотов, летающих в NetJets, получил письмо от юрисконсультанта NetJets, в котором, среди прочего, утверждалось, что профсоюз потворствовал или поощрял пилотов к замедлению работы в попытке негативно повлиять на деятельность долевого оператора. Ранее NetJets заявила, что предложила пилотам увеличение зарплаты на 52,5%, по профсоюз отказался. В свою очередь в NJASAP заявили: «Чтобы просто немедленно достичь паритета заработной платы с крупными авиакомпаниями, NetJets придется согласиться на повышение базовой заработной платы на 60%».

«В 2023 году были предложены дополнительные улучшения, включая подписной бонус каждому пилоту в размере от \$15 000 до \$30 000, в зависимости от срока пребывания в должности. В обмен на повышение вознаграждения, помимо других улучшений, компания отменила план премий, привязанный к исключительной общей производительности NetJets, который должен был распределяться NJASAP в зависимости от стажа работы. Согласно предложению компании, средний расчетный общий размер вознаграждения пилота NetJets в 2024 году составит \$288000, что больше, чем в прошлом году, более чем на 26%», - резюмируют в NetJets.

Тогда NJASAP отклонил предложение компании, не выдвинув встречного предложения.

Nomad Aviation получила G650ER

Nomad Aviation пополнила свой парк самолетом Gulfstream G650ER, который станет доступен для чартера с 1 мая 2024 года. Этот бизнес-джет укрепляет позиции Nomad Aviation в сегменте VIP-чартеров и идеально дополняет чартерный парк Nomad Aviation, состоящий из трех самолетов: Gulfstream G450, Bombardier Global 5000 и Airbus ACJ319.

Кристоф Турнхерр, вице-президент Nomad Aviation по управлению воздушными судами и чартерным продажам, говорит: «Мы очень рады пополнению нашего парка вторым Gulfstream G650ER. Этот высокопроизводительный и универсальный самолет не только расширяет наши чартерные возможности, но и позволяет нам лучше, чем когда-либо прежде, удовлетворять уникальные туристические потребности нашей глобальной клиентской базы, состоящей из взыскательных людей».

В прошлом году компания добавила к своему управляемому чартерному флоту Bombardier Global XRS, Dassault Falcon 8X и Gulfstream V, а также два G550.

«Мы рады, что смогли еще больше расширить наш парк управляемых самолетов, особенно в сегменте сверхдальних рейсов», - сказал генеральный директор Nomad Томас Кёли. «Корпоративный или частный самолет — это такой актив, управление которым доверяют Nomad Aviation все больше и больше владельцев за широкий спектр преимуществ, максимальную гибкость и эффективность».

Piper впервые представил широкой аудитории M700

Американский производитель Piper в рамках выставки Sun 'n Fun впервые представил широкой общественности свой новый турбопроп M700. В прошлом месяце M700 FURY получил сертификат типа FAA.

Эта сертификация является важной вехой для Piper Aircraft, а поставки клиентам начнутся в ближайшее время. Авиационные регуляторы Канады (ТССА), Европы (EASA), Великобритании (CAA) и Бразилии (ANAC) должны сертифицировать самолет во второй половине 2024 года, а поставки клиентам в эти регионы начнутся до конца года.

В феврале Piper Aircraft представила последнее поколение однодвигательного самолета M-класса — M700 Fury, который придет на смену M600SLS. Шестиместный M700 разделяет многие характеристики M600SLS, включая авионику Garmin G3000 с Autoland, но оснащен двигателем Pratt & Whitney Canada PT6A-52 мощностью 700 л.с. с пятилопастным винтом Hartzell, что на 100 л.с. больше, чем

у модели M600SLS. Piper также выбрала технологию сотовой передачи данных Garmin PlaneSync 4G LTE, которая позволит владельцам M700 проверять количество топлива, местоположение самолета, температуру масла, напряжение аккумулятора, а также отчет о погоде в месте нахождения M700, а также загружать базы данных по беспроводной сети и удаленно.

Более мощный двигатель обеспечивает лучшую скороподъемность и высотные характеристики, а также значительно улучшит взлетно-посадочные характеристики. При максимальной взлетной массе скорость набора высоты составляет 2048 футов в минуту, что на 32% больше, чем у M600. Подъем на эшелон FL250 занимает 13,9 минут, улучшение на 34%, при этом сжигается всего 97 фунтов топлива — на 25% меньше, чем у M600.

Покупатели могут выбирать из шести новых вариантов интерьера с новой кожаной отделкой и «эстетичными сиденьями».



Lilium начинает производство высокопроизводительных аккумуляторов для Lilium Jet

Компания Lilium приступила к производству современных авиационных аккумуляторных батарей, которые будут устанавливаться на самолет Lilium Jet во время его первого пилотируемого полета, запланированного на конец 2024 года. Эта последняя веха является важным этапом в разработке Lilium Jet и проводится после тщательного тестирования компонентов аккумуляторной батареи – от отдельных элементов до комплекта – с акцентом на производительность, безопасность и соответствие нормативным требованиям.

Ив Йемси, исполнительный директор Lilium отметил, что начало производства аккумуляторных батарей – это момент гордости для Lilium. «Аккумуляторные технологии играют центральную роль в обеспечении устойчивой региональной воздушной мобильности, включая решение проблем, связанных с разработкой и промышленным внедрением аккумуляторных батарей, которые будут соответствовать строгим стандартам безопасности сертификации воздушных судов. С началом производства уникальных высокоэффективных авиационных аккумуляторных батарей компания Lilium Jet заложила фундамент в реализации концепции электрической авиации».

Инновационный аккумуляторный блок Lilium состоит из литий-ионных элементов с анодами, в которых преобладает кремний, что обеспечивает более высокую плотность энергии и возможность быстрой зарядки по сравнению с элементами с графитовыми анодами. Ведущие автопроизводители, такие как Mercedes, Porsche и GM, планируют внедрить технологию кремниевых анодов в свои

электромобили премиум-класса. Аккумуляторные батареи Lilium разрабатываются в соответствии со строгими требованиями EASA к безопасности воздушных судов в отношении ударопрочности, термостойкости, герметичности и резервирования. Они также разрабатываются таким образом, чтобы обеспечить большую мощность и плотность энергии для поддержки бизнес-модели, ориентированной на региональную, а не городскую воздушную мобильность. Компания Lilium получила комплексные права интеллектуальной собственности на свою уникальную аккумуляторную технологию.

Аккумуляторные батареи Lilium Jet собираются на специально построенном аккумуляторном заводе Lilium, расположенном в штаб-квартире Lilium за пределами Мюнхена, с помощью цифровых

инструментов нового поколения, которые обеспечивают управление технологическим процессом, эффективный сбор данных и прослеживаемость. При проектировании сборочной линии и первоначальном наращивании производства Lilium была оказана поддержка поставщиками, которые имеют большой опыт в производстве аккумуляторных батарей, особенно в автомобильном секторе. Первые устройства, сошедшие с конвейера по сборке аккумуляторов, будут использованы для проверочных испытаний перед первым пилотируемым полетом Lilium Jet. Каждый самолет Lilium Jet будет оснащен десятью автономно работающими аккумуляторными батареями, которые предназначены для обеспечения безопасного полета и посадки даже в случае выхода из строя какой-либо одной аккумуляторной батареи.



Начались поставки Tecnam P2012 STOL

Французский бизнес-оператор St Barth Executive, базирующийся в Карибском бассейне первым начнет эксплуатацию двухдвигательного 11-местного самолета Tecnam P2012 Traveller с коротким взлетом и посадкой (STOL). Регулярный рейс из Гваделупы (SBH/TFFR) в Сент-Барт (SBH/TFFJ) станет первым, который будет выполняться под брендом AIR INTER ILES компанией St Barth Executive, с тремя рейсами в день и до шести рейсов в день в высокий сезон.

50-минутный перелет позволит туристам и местным жителям путешествовать между островами всего за один день. Нового маршрута ждали с нетерпением, поскольку он соединит острова, до которых ранее можно было добраться только на лодке. Ранее компания эксплуатировала исключительно Pilatus PC-12/47E.

Tecnam разработала P2012 STOL для обслуживания аэропортов с короткими ВВП и эксплуатационными ограничениями. Сертификационная кампания длилась 18 месяцев. Самолет оснащен двигателями Continental GTSIO-520-S с трехлопастными винтами и имеет размах крыла 16,6 м, что на 2,6 м больше, чем у обычного P2012.

Удовлетворяя потребности рыночной ниши, которая десятилетиями оставалась неосвоенной и неподдерживаемой, Tecnam заявляет, что снова предлагает решение тем операторам, которые ищут для своего бизнеса современный, просторный, удобный, безопасный, но стильный самолет с возможностями взлета и посадки на коротких ВПП.

Компания сообщает, что P2012 STOL является единственным двухдвигательным поршневым самолетом с коротким взлетом и посадкой, соответствующим последним поправкам к сертификации. Он предлагает современный дизайн, широкий и удобный салон и 11 посадочных мест (включая двух пилотов).

P2012 STOL может использовать ВВП длиной 315 м при максимальном весе. Самолет допущен к эксплуатации с одним пилотом, имеет максимальную полную массу 3,68 т с полезной нагрузкой чуть более 1,28 т. Он может быть легко переоборудован из пассажирской конфигурации для других целей, включая грузовые перевозки или санитарные рейсы.



Gulfstream G700 получил дополнительные сертификаты

Gulfstream Aerospace объявила, что новейший бизнес-джет G700 получил дополнительные сертификаты Федерального авиационного управления (FAA) после сертификации типа 29 марта.

Дополнительные сертификаты типа кабины G700 официально подтверждают внутреннее оснащение G700 и систему очистки воздуха в салоне. Сертификат производства FAA (PC) подтверждает, что производственные процессы Gulfstream для G700 соответствуют федеральным авиационным нормам. FAA выдало сертификат производства после тщательной проверки систем проектирования, поставок, производства и качества компании Gulfstream, чтобы гарантировать, что самолет будет производиться в соответствии с проектом, одобренным FAA.

«Такое быстрое получение этих дополнительных одобрений сразу после сертификации типа FAA демонстрирует, насколько зрелой является программа G700», - сказал Марк Бернс, президент Gulfstream. «Благодаря инвестициям в передовое производство и внутренние инновации операторы получают выгоду от лучшего в отрасли качества, сборки и отделки G700. Мы с нетерпением ждем, когда наши клиенты смогут своими глазами оценить комфорт салона и летные характеристики этого прекрасного самолета».

Помимо улучшенных показателей дальности полета и скорости, опубликованных в сентябре прошлого года, сертификация FAA также подтвердила два дополнительных улучшения эксплуатационных характеристик: сбалансированная взлетная дистанция длиной 5995 футов (1827 метров) и поса-

дочная дистанция длиной 3150 футов. Максимальная скорость G700, равная 0,935 Маха, делает его самым быстрым в линейке Gulfstream.

«Мы успешно завершили самую строгую программу сертификации G700 в истории компании», - продолжает Марк Бернс. «Я хотел бы поблагодарить нашу команду специалистов мирового класса по летным испытаниям, сертификации и инженерным разработкам, а также многих других сотрудников Gulfstream, которые внесли свой вклад

в это достижение. Самолет G700 выводит бизнес-авиацию на новый уровень производительности и комфорта в салоне, соответствуя при этом самым высоким сертификационным стандартам, которые когда-либо существовали в нашей отрасли. Я горжусь и радуюсь началу поставок нашего G700 заказчикам».

Данные Amstat показывают, что Gulfstream произвела 53 самолета G700, включая 46 самолетов, предназначенных для клиентов.



JetZen предложит компенсацию расходов на чартерные рейсы

Онлайн-платформа по бронированию рейсов бизнес-авиации JetZen запускает «первое в отрасли» членство, включающее ежегодную компенсацию расходов на чартерные рейсы посредством инициативы по распределению прибыли.

Инициатива «первого в отрасли» членства ориентирована на опытных чартерных пассажиров. Основатель и генеральный директор JetZen Эрик Янцен говорит, что наибольшую ценность членство принесет клиентам, налетающим 100 и более часов в год. Помимо возможности участвовать в прибылях, участники новой программы получают доступ к скидкам на чартерные тарифы и гарантированную доступность.

«Я всегда думал, что если бы собирался летать на рейсах бизнес-авиации, это именно то, что я хотел бы увидеть», - говорит Янцен. «Частные клиенты, налетающие более 100 часов в год, знают, какие самолеты соответствуют их типам задач, и не хотят, чтобы им продавали что-то другое. Они просто хотят знать, куда они собираются лететь и в какое время им нужно быть на месте. Они предпочитают систему, которая действительно упрощает процесс бронирования, не переходя от электронной почты к текстовым сообщениям в WhatsApp и подписываясь на DocuSign. Наша цель состояла в том, чтобы вырваться из толпы и предоставить действительно ценную программу членства для настоящих пассажиров частных самолетов».

JetZen внедрил в своей программе функцию, которая оперативно уведомляет участников о любых

empty legs, связанных с их чартерными рейсами. Затем участники могут монетизировать эти участки или оставить их незанятыми, при этом все доходы будут разделены поровну 50/50 и выданы участнику в виде полетных кредитов.

«Традиционно клиенты не знают о перестановке рейсов или empty leg, связанных с их чартерами», - говорит Янцен. «Брокеры и карточные программы склонны скрывать эту информацию, впоследствии получая прибыль от перепродажи этих рейсов за небольшую часть рыночной стоимости. Мы считаем, что такая практика неправильна. Если существует empty leg из-за платящего клиента, мы твердо убеждены, что клиент имеет право на долю прибыли, полученной от его продажи».

Команда JetZen, основанная в 2022 году, последние два года потратила на создание всех своих систем собственными силами, включая инструмент бронирования, механизм поиска и CRM-систему.

«Мы построили систему с нуля. Это все наше. Мы создали API для использования в программном обеспечении оператора для планирования. У меня есть замечательные деловые партнеры, Мухаммет Сиври и Адам Джей, эти ребята создавали программное обеспечение для компаний из списка Fortune 500 и помогли произвести революцию в сфере страхования между предприятиями».

После завершения проекта Янцен говорит, что его жизнь как брокера изменилась и стала «намного

проще». Обычно рабочий процесс брокеров включает в себя подачу длинного списка запросов от клиентов. Брокер может получать 10 запросов в день, и для каждого запроса ему придется обращаться к пяти операторам. Это 50 разговоров на пять-десять поездок.

«Наша система позволяет организовать все разговоры по каждому запросу на поездку. Вы можете объединить все контракты, просто щелкнуть их и перетащить в нужное место. Затем вы представляете варианты клиенту по электронной почте или в приложении, доступном с любого мобильного устройства или компьютера. Когда они выбирают вариант, брокер получает уведомление с тем, что им нужно подписать. Как только это будет сделано, оно автоматически будет отправлено оператору, а затем превратится в перелет».

Система также способна справиться с последствиями в случае поломки самолета (AOG). «Как только это происходит, это просто процесс. Вы нажимаете кнопку, он берет все резервные решения, которые вы собрали на этапе предложения, и вы все равно отправляетесь в полет. В таких ситуациях время имеет решающее значение, и вы можете потерять вариант и клиента в считанные минуты, если не будете действовать правильно».

JetZen со штаб-квартирой в Форт-Лодердейле имеет глобальное присутствие с дополнительными офисами в Лос-Анджелесе и предстоящим открытием офиса на Мальте летом 2024 года.

WingWork – новый взгляд на ПО для отслеживания техобслуживания

Чуть менее двух лет назад Мэтт Кастеллини сидел по другую сторону стола в качестве венчурного инвестора. Сейчас он является генеральным директором и соучредителем WingWork, новой компании по разработке программного обеспечения для отслеживания технического обслуживания.

Как инвестор, Кастеллини сосредоточился на компаниях, предоставляющих программное обеспечение как услугу (SaaS). Рассмотрев различные отрасли, он определил, что обслуживание бизнес-авиации является привлекательным рынком. WingWork ориентирован на операторов Part 91 и Part 135.

«Мы основали эту компанию с мыслью о том, что люди вне отрасли – отличные специалисты по разработке продуктов, по-настоящему замечательные инженеры – смогут создать лучший в своем классе продукт», - говорит Кастеллини. «Поскольку мы были за пределами отрасли, то почувствовали, что можем непредвзято взглянуть на проблемы, с которыми сталкиваются клиенты».

Картик Шринивасан, другой соучредитель, оставил работу технического руководителя в компании Facebook (продукт компании Meta, которая признана экстремистской организацией в России), чтобы запустить WingWork. На данный момент они привлекли более \$4 млн венчурного финансирования. «Отрасль технического обслуживания готова к внедрению решения 21-го века, в котором будут использованы передовые технологии, широко применяемые в других отраслях», - говорит Шринивасан.

Несмотря на то, что основатели WingWork являются посторонними для бизнес-авиации, компания встретила с более чем 50 директорами по техническому обслуживанию, чтобы выяснить, чего они хотят. Многие из них тайно тестировали продукты компании. «Наша сеть консультантов сыграла решающую роль», - говорит Кастеллини.

WingWork также наняла ветеранов авиации, в том числе Райана Рудольфа из Fly Louie и Мэтта Макдермотта из Jet 1. «С WingWork легко работать. От-

зывы клиентов действительно отражаются в продукте. Платформа дает нам реальную надежду, поскольку мы начинаем наш путь к окончательному переходу на безбумажный формат», - говорит Майк Эдди, директор по техническому обслуживанию компании Stein's Aircraft Services.

WingWork запускает новые функции, включающие отслеживание техобслуживания, заказы на выполнение работ, контроль запасов, формирование счетов-фактур, журнал регистрации и ввод данных.

The screenshot displays the 'Overview Dashboard' for WingWork. At the top, there are five summary cards: '3 Past due & AOG', '4 Within Tolerance & Coming Due', '3 Discrepancies & MELs', '3 ADs', and '3 SBs'. Below these is a 'Fleet status' table with columns for aircraft, reported date, hours, landings, next due, availability, due status, and actions. The table lists five aircraft: N123AB, N456YB, N789CB, N987QB, and N654GB. The first two are 'Out of Service' and 'Overdue', while the others are 'Available'. Below the table is a 'Fleet Maintenance Schedule' calendar view for March, showing maintenance events like '71 / 0030' and 'ZX185 Test' on Tuesday, March 2nd.

AIRCRAFT	REPORTED DATE	REPORTED HOURS	REPORTED LANDINGS	NEXT DUE	AVAILABILITY	DUE STATUS	ACTIONS
N123AB	Jun 12, 2023	3209.5	4,200	Jun 9, 2023	! Out of Service	Overdue	Due List Dashboard
N456YB	Jun 06, 2023	3493.9	4,200	3400.0 H	! Out of Service	Overdue	Due List Dashboard
N789CB	Jun 14, 2023	4769.5	4,200	Jun 24, 2023	✓ Available	10 D	Due List Dashboard
N987QB	May 19, 2023	3,400	4,200	3520.3 H	✓ Available	120.3 H	Due List Dashboard
N654GB	Jun 13, 2023	3,400	4,200	Jun 25, 2023	✓ Available	12 D	Due List Dashboard

Средний возраст деловых самолетов в США составляет 18,5 лет

По каким причинам руководители высшего звена крупных американских корпораций, чьи компании владеют бизнес-джетами или арендуют их, модернизируют свои текущие деловые самолеты? Согласно новому исследованию, проведенному по заказу Airbus Corporate Jets (ACJ), ответы на эти вопросы очевидны – повышение топливной экономичности, совершенствование бортовых технологий и снижение эксплуатационных расходов.

Анализ отрасли показывает, что средний возраст деловых самолетов в США составляет 18,5 лет. В 11 штатах средний возраст самолетов составляет 20 лет и более. Новые самолеты будут обладать большей топливной экономичностью, передовыми технологиями и более низкими эксплуатационными расходами.

Шон Макгью, вице-президент ACJ по коммерции в Северной Америке, прокомментировал: «Наш анализ показывает, что значительное количество бизнес-самолетов в США устарело, и многие их владельцы будут стремиться заменить их на более новые, более эффективные модели. Уровень инноваций и разработок в сегменте крупных деловых самолетов ошеломляет, и это является хорошим предзнаменованием для данного рынка».

В ходе другого опроса, проведенного среди американских финансистов и брокеров, занимающихся бизнес-авиацией, 85% опрошенных заявили, что ожидают увеличения закупок больших и тяжелых бизнес-джетов в течение следующих пяти лет. Почти все опрошенные (99%) отметили, что спрос на большие и средние джеты растет быстрее, чем

на другие категории, благодаря их дальности полета и вместимости. Они также отметили, что производители повышают интерес к этим категориям благодаря появлению новых моделей, что еще больше повышает привлекательность сектора.

Анализ ACJ показывает, что в США продается около 1021 деловых самолета, и 96 из них – это бизнес-джеты большой дальности. ACJ предлагает широкий выбор самолетов бизнес-класса. Недав-

но выпущенный самолет ACJ TwoTwenty открывает совершенно новый сегмент рынка – Xtra Large Bizjet. В ACJ TwoTwenty количество салонов в два раза больше, чем в бизнес-джетах аналогичной стоимости, при этом они отличаются лучшей на рынке топливной экономичностью и непревзойденной надежностью. Он занимает ту же площадь на перроне, что и конкурирующие самолеты, и может вылетать из тех же аэропортов, но эксплуатационные расходы ACJ TwoTwenty на треть меньше.



Создатель Jet Card отмечает 25-ю годовщину

Ведущая частная авиационная компания Sentient Jet отмечает 25-ю годовщину со дня основания и знаменует собой изобретение концепции Jet Card, которая произвела революцию в отрасли частной авиации и изменила способ доступа частных лиц к авиаперелетам.

До изобретения Jet card, которая предоставляет пассажирам беспрецедентную гибкость при покупке полетного времени с почасовой оплатой, возможности частной авиации были ограничены полным или частичным владением самолетом и чартером по требованию.

Осознавая обилие избыточных мощностей в сфере частной авиации, компания Sentient Jet воспользовалась возможностью предложить уникальный способ частных полетов, который с тех пор стал «обязательным» продуктом для путешественников.

Отбирая и сертифицируя лучшие самолеты и операторов на рынке частной авиации, Sentient Jet создала единый стандарт ценообразования, который заложил основу для совершенно нового стиля продукта.

Выпустив первую в истории Jet Card, компания Sentient Jet создала совершенно новый сегмент отрасли, который предлагал неслыханную на тот момент гибкость и удобство для личных и деловых поездок на частных самолетах по фиксированным тарифам «все включено» с гарантированной доступностью, бесперебойным бронированием и лучшей в отрасли стоимостью.

За последние 25 лет компания Sentient Jet достигла:

- Перевезла более 1 млн пассажиров в 2500 пунктов назначения по всему миру
- Пролетела более 228 млн миль
- Выручка выросла на 549%%
- Число активных владельцев карт достигло почти 6700
- Компенсация в общей сложности более 1339235 метрических тонн выбросов CO₂

Эндрю Коллинз, со-генеральный директор Flexjet, материнской компании Sentient Jet, сказал: «Путь Sentient Jet начался 25 лет назад с изобретения карты Jet Card – концепции, которая изменила представление о том, как люди летают частным образом. Благодаря нескольким новинкам в отрасли – от карты Jet Card до оцифровки бронирования по запросу – Sentient Jet сыграла важную роль в формировании современных авиаперевозок. Заглядывая в будущее на ближайшие 25 лет и далее, мы по-прежнему привержены развитию нашей отрасли и

предоставляем владельцам наших карт исключительный опыт и сервис».

Кенн Риччи (Kenn Ricci), председатель правления Flexjet и руководитель направления Directional Aviation, сказал: «На протяжении своей карьеры я был свидетелем нескольких разработок и нововведений в индустрии частной авиации, но создание компанией Sentient Jet карты Jet Card считается одной из самых важных и революционных разработок в области продуктов. Jet Card создала рынок, которого раньше не существовало, и познакомила многих новых участников и покупателей, впервые прибывающих в нашу отрасль. Сегодня практически каждый частный авиаперевозчик использует ту или иную форму этого продукта».

Алан Уолш, старший вице-президент по бизнес-операциям и работе с клиентами Sentient Jet, сказал: «За 25 лет работы у нас сформировалась прочная база лояльности клиентов, и многие из наших первых владельцев работают с нами по сей день».



IADA увеличивает количество членов

Международная ассоциация авиадилеров (IADA) расширила свое присутствие по всему миру, присоединив к себе еще одного международного дилера бизнес-авиации, двух членов по продуктам и услугам и установив взаимовыгодные отношения с Африканской ассоциацией бизнес-авиации.

Новым аккредитованным IADA авиадилером стала компания Oriens Aviation, работающая в Великобритании и Ирландии. Недавно IADA зарегистрировала продукты и услуги компании Jetquity со штаб-квартирой в Дубае, ОАЭ, и Martyn Fiddler Aviation, расположенной на острове Мэн в Ирландском море. AfBAA продвигает бизнес-авиацию на Африканском континенте.

Исполнительный директор IADA Уэйн Старлинг прокомментировал: «Все эти международные отношения являются ключом к росту IADA как гло-

бального игрока на рынке перепродажи деловых воздушных судов. Глобальное объединение IADA, созданное нашими дилерами и профессионалами из многих областей, а также соответствующими ассоциациями, стало мощной силой для отрасли».

Oriens Aviation, дилер, аккредитованный IADA

Компания Oriens Aviation была основана Эдвином Бреннинкмейером, генеральным директором, опытным владельцем воздушного судна и пилотом. Компания, штаб-квартира которой расположена в лондонском аэропорту Биггин-Хилл, является официальным дистрибьютором самолетов Pilatus Aircraft и Tecnam Aircraft на Британских островах. Oriens Aviation также является авторизованным партнером Cirrus, предлагающим услуги по техническому обслуживанию самолетов серии SR на Британских островах. Oriens также предлагает экономичные варианты аренды самолетов.

Jetquity, член IADA по продуктам и услугам

Jetquity, глобальная компания со штаб-квартирами в Манхэттене, Нью-Йорк, и Дубае, ОАЭ, является группой компаний, специализирующихся на инновациях и инвестициях в бизнес-авиацию. Асад Рахман – генеральный директор. Основным продуктом Jetquity является гарантия остаточной стоимости, доступная для новых и бывших в употреблении бизнес-джетов. Программа предназначена для защиты капитала покупателя самолета и снижения потерь от амортизации. Гарантия остаточной стоимости поддерживается Jetquity Capital. Jetquity Capital – это частная инвестиционная ком-

пания, занимающаяся инвестициями в недвижимость, венчурный капитал и частную авиацию. Располагая совокупным долговым фондом в \$1,5 млрд, Jetquity Capital специализируется на привлечении заемных средств и акционерного капитала для компаний в сфере частной авиации.

Martyn Fiddler Aviation, член IADA по продуктам и услугам

Являясь дипломированным налоговым консультантом, Martyn Fiddler Aviation занимается вопросами налогообложения деловой авиации по всей Европе и Великобритании. Частная компания, расположенная на острове Мэн, предоставляет консультации по вопросам владения воздушными судами, экспорта и импорта. Компания Martyn Fiddler Aviation имеет более чем 40-летний опыт оказания помощи клиентам в управлении их бизнес-самолетами. Специалисты компании обладают собственными возможностями для выявления проблем и поиска решений для владельцев и эксплуатантов бизнес-самолетов.

Африканская ассоциация деловой авиации

AfBAA способствует пониманию преимуществ, которые бизнес-авиация предоставляет для экономического развития и процветания Африканского континента, благодаря своей непоколебимой приверженности руководящим принципам организации, предлагая, таким образом, помощь и поддержку предприятиям, предпринимателям, бизнес-лидерам, правительствам и их соответствующим органам гражданской авиации. Алсинда Перейра – председатель правления AfBAA.



«ВТС Джетс» получила сертификат соответствия ФАП-109 и стала первой в России в своей отрасли

Компания «ВТС Джетс» (входит в группу компаний «Авиакомплекс»), специализирующаяся на проведении технического обслуживания воздушных судов, получила сертификат соответствия требованиям Федеральных авиационных правил, утвержденных приказом Министерства транспорта Российской Федерации от 31 марта 2023 года № 109 (ФАП-109). «ВТС Джетс» стала первой компанией в России, успешно прошедшей аудит Росавиации и получившей сертификат соответствия ФАП-109.

Сертификат соответствия №109-24-001 предоставляет «ВТС Джетс» возможность проведения технического обслуживания самолетов Superjet 100, семейств Boeing 737, Airbus A320. Следует отметить,

что еще до получения сертификата ФАП-109 «ВТС Джетс» стала первой компанией в России, которая начала выполнять техническое обслуживание ВСU RE220, устанавливаемых на ВС Superjet 100, а с получением сертификата ФАП-109, расширила свои права на техническое обслуживание авиационных двигателей CFM56, эксплуатируемых на ВС семейств Boeing 737 и Airbus A320.

Кроме того, «ВТС Джетс» обладает российским сертификатом одобрения производственной организации, сертификатом ФАП-21 раздел G и сертификатом ФАП-21 раздел J. Эти сертификаты позволяют компании проводить самостоятельную разработку и производство компонентов для об-

служивания самолетов, а также разрабатывать документацию для изготовления компонентов на любые типы воздушных судов отечественного и западного производства. Благодаря этим сертификатам «ВТС Джетс» обеспечивает полный цикл работ: от разработки до завершения ремонта или модификации воздушных судов.

С 2021 года для компании начался новый этап развития. В ноябре 2021 года получен сертификат организации по техническому обслуживанию, в соответствии с ФАП-285. при этом постоянно развивая свои компетенции в области технического обслуживания воздушных судов, расширяя штат высококвалифицированными специалистами, увеличивая количество обслуживаемых типов и сложность работ. За 2022 год сертификат расширен на Boeing 737CL, 737NG и 767, а также были получены рейтинги на техническое обслуживание компонентов С1 – С22, выполнение неразрушающих методов контроля (D), по шести методам, а также открыты участки интерьерного обслуживания и структурного ремонта.

В распоряжении компании просторные ангары площадью более 24000 кв. м., на территории аэропортового комплекса АО «Международный аэропорт «Внуково» и АО «ВАРЗ-400» доступ к ж/д ветке, грузовым авиаперевозчикам и удобный подъезд автомобильным транспортом.

Оборудованная производственная база позволяет произвести ТОиР российских и зарубежных воздушных судов, а наши производственные ресурсы позволяют нам оперативно открывать новые линейные станции под требования заказчика.



Томас Флор может привлечь денежные средства за счет своих акций

Агентство Bloomberg сообщает, что Томас Флор, главный владелец VistaJet, сообщил инвесторам, что его 86% акций могут быть использованы для привлечения денежных средств. «Это огромный запас капитала в бизнесе, к которому можно получить доступ для повышения ликвидности».

По данным Bloomberg, показатель EBITDA Vista Global в 2023 году снизился с \$845 млн до \$801 млн. Выручка увеличилась на 7% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составила \$2,6 млрд. Долг вырос до \$3,9 млрд, увеличившись на \$133 млн. Постоянные расходы, включая персонал и операционные издержки, в 2023 году составили \$684 млн, рост на 30%. Ликвидность выросла более чем вдвое и составила \$270 млн.

В отчете Bloomberg также продолжается публичная борьба между Vista Global и ее гораздо более мелким конкурентом. Материнская компания для VistaJet и XO находится под пристальным вниманием с тех пор, как в мае прошлого года Financial Times опубликовала статью, основанную на размещении облигаций на сумму \$500 млн в 2023 году.

В статье, озаглавленной «Разрушитель частных самолетов: Взлет VistaJet Томаса Флора из-за долгов», рассказывалось о чистых убытках компании за предыдущие четыре года, растущем долге и нехватке наличных для предоплаты будущих рейсов, известной как отложенный доход.

Затем в немецких СМИ появилось множество до-

полнительных сообщений о ее финансах. В 2022 году, в рамках своих планов по расширению, Vista приобрела Air Hamburg, крупнейшего немецкого бизнес-оператора. С 2018 года компания также приобрела операторов XOJet, Red Wing Aviation, Talon Air и Jet Edge, а также брокеров JetSmarter, Apollo Jets и Camber. С тех пор Vista стала третьим по величине провайдером в Северной Америке, на крупнейшем в мире рынке частной авиации.

В прошлом месяце агентство Bloomberg сообщило, что негативные статьи о финансах Vista были спланированы конкурентом. В статье на WhatsApp «вымышленные имена и предполагаемый заговор против VistaJet», опубликованной в ходе судебного разбирательства по не связанному с этим делу против Флора, говорится, что эти материалы были частью якобы секретной шестилетней кампании конкурента AirX и его председателя Джона Мэтьюза.

Согласно представленным в суд сообщениям, которые, по словам адвокатов Флора, были переданы ему информатором, целью было нанести ущерб интересам Флора и извлечь выгоду из потенциальной кончины VistaJet. Сообщения частных групп, полученные Vista и представленные в судебных документах, показали, что в течение нескольких лет руководители AirX предоставляли журналистам финансовые документы, доступ к которым, как правило, ограничен для инвесторов соглашениями о конфиденциальности, сообщая журналистам, что банкротство Vista неизбежно и будет иметь негативные последствия для отрасли и потребителей.

После публикации FT в мае прошлого года Мэтьюз рассказал членам частной группы, в основном



сотрудникам AirX: «Мы совершили выдающийся подвиг, и я хотел бы поздравить всех, кто принимал в этом участие. За этим интересно наблюдать, но сейчас нам следует отойти от СМИ. Эта тема была важной частью моей жизни в течение шести лет, и я думаю, что пришло время двигаться дальше. Эта группа в WhatsApp предназначена для мониторинга статей, чтобы быть в курсе ситуации, а также для отслеживания комментариев на случай упоминания нашей компании. Однако я хотел бы попросить нас воздержаться от активного освещения деятельности компании в СМИ. Давайте вернемся в тень. Привлеките внимание СМИ для продвижения нашего бизнеса, но не для освещения краха или проблем Vista. Мне нужно двигаться вперед и избавиться от этого бремени, которое давит на меня. Спасибо».

В то же время в групповых чатах руководители AirX обсуждают, как они могли бы воспользоваться суматохой, которую они создали, приобретя самолеты, которыми управляла Vista Global, и как крах Vista Global позволил бы им повысить цены.

В одной из заметок Мэтьюз сообщает коллегам: «Нам крайне важно иметь эту информацию, поскольку сокращение парка требует немедленного повышения наших тарифов. Мы могли бы легко добавить 1 тысячу евро в час».

Юристы Мэтьюза и AirX «решительно» опровергли обвинения в сговоре с финансистом Тимом Хорликом, партнером Флора до основания им VistaJet, который в настоящее время ведет судебный процесс против Флора.



Мэтьюз перепечатал последнюю статью в Bloomberg, отметив: «Я не сомневаюсь, что наши отраслевые СМИ намеренно пропустят мимо ушей эту недавнюю статью в Bloomberg, поскольку она противоречит преобладающему представлению о «рекордных торгах». Невероятно постыдно, что нашему медиа-сектору, похоже, не хватает моральных принципов, необходимых для информирования потребителей, отрасли и читателей о подлинных новостях, вместо этого они чаще всего предпочитают нападать на тех, кто выступает за правду».

После того, как в январе 2024 года The Wall Street Journal опубликовала [отчет](#) под названием «Как одна обремененная долгами компания может создать проблемы для частных самолетов», в котором обсуждалось, как банкротство Vista может повлиять на Bombardier, производителя частных самолетов, Мэтьюз написал в группе: «Сегодня Bombardier потерял \$300 млн на цене акций». Перед публикацией статьи в WSJ Мэтьюз сообщил в своей частной онлайн-группе: «Юристы The Wall Street Journal позвонят сегодня вечером; если они по-прежнему напуганы письмами Vista, то, боюсь, все было напрасно. Однако, если они смогут поддержать просьбу журналиста о публикации, потому что все это основано на фактах, то удар будет нанесен завтра утром». Мэтьюз, чей авиапарк включает в себя старые и небольшие поддержанные самолеты, по сравнению с парком более новых и крупных самолетов Vista, поставляемых напрямую от производителя, пожаловался, что его более крупный конкурент занижает цены.

В феврале Vista выпустила [пресс-релиз](#) с публичным обзором результатов деятельности компании

за 2023 год. Компания не раскрывает подробностей, так что это скорее серия основных моментов.

В пресс-релизе компании Флор говорит: «2023 год стал еще одним годом успешной работы в нашем бизнесе. Несмотря на необходимость реагировать на глубокие экономические сдвиги и сложную геополитическую неопределенность, мы добились двузначного роста на всех рынках, что было достигнуто благодаря досрочному обновлению нашего парка воздушных судов, дальнейшему повышению стандартов обслуживания и значительному увеличению доступности воздушных судов». Он продолжил: «Сегодня Vista является по-настоящему глобальным и узнаваемым брендом во всем мире благодаря 20-летнему опыту предоставления непревзойденных услуг нашим клиентам, и у нас есть все возможности для дальнейшего увеличения нашей доли на рынке в течение следующих двух десятилетий».

Согласно последнему отчету Bloomberg, Флор продолжил защищать программу VistaJet и предложения VJ25, которые позиционируются как альтернативы долевого владению. Флор написал своим инвесторам: «Vista берет на себя все риски по активам, и мы рады это сделать. В то время как наши коллеги обычно перекладывают риски по активам на своих клиентов, мы изучили, что делают коммерческие авиакомпании, и наш балансовый отчет ничем не отличается от их».

После публикации отчета Financial Times за 2023 год Флор обратился к CNBC, чтобы оспорить результаты своего финансового анализа. Флор ска-

зал, что чистые убытки были основаны на решении Vista ускоренной амортизации самолетов. Он сказал, что компания сосредоточена на показателях EBITDA, а растущий долг является частью цикла роста.

В 2018 году Флор запустил Vista Global в качестве холдинговой компании, базирующейся в Дубае, для содействия многочисленным приобретениям. В результате этого компания утроила парк и увеличила, по оценкам, на \$400-500 млн доход от брокерских услуг. Флор отнес дефицит наличности к отложенным доходам, заявив, что, поскольку он владеет самолетами, его прямые расходы на выполнение рейсов составляют всего 20 центов. Он также отметил, что FT основывалась на размеще-

нии облигаций на сумму \$500 млн, которые были распроданы за несколько часов.

В 2017 году Флор продал акции Rhone Capital за \$200 млн, что, по его словам, оценивало компанию в \$2,5 млрд. На тот момент у VistaJet было 70 самолетов. Теперь Флор также говорит, что его 86% акций компании, которую он основал в 2004 году, могут быть использованы для повышения ликвидности.

Теперь компания утверждает, что владеет самолетами на сумму \$5 млрд, а 393 самолета из ее парка находятся в аренде. Представитель Vista Global отказался комментировать отчет Bloomberg о финансовых показателях за 2023 год.



Трафик растет, несмотря на резкий спад на Ближнем Востоке

Согласно еженедельному обзору WINGX Business Aviation Bulletin, с начала месяца (1-14 апреля) мировой трафик бизнес-джетов на 6% опережает аналогичный показатель прошлого года, на 5% отставая от 2022 года и на 34% выше показателей 2019 года.

В течение 15-й недели (8–14 апреля) глобальная активность бизнес-джетов выросла на 4% по сравнению с той же неделей 2023 года. С начала года объем полетов бизнес-джетов на 1% опережает показатели прошлого года и на 24% – 2019 год. Для сравнения, трафик регулярных авиакомпаний в этом году вырос на 23% по сравнению с прошлым годом, и на 14% выше относительно 2019 года. Грузовые авиаперевозки выросли на 4% в годовом исчислении и на 21% – по сравнению с уровнем 5-летней давности.

Соединенные Штаты

На 15-й неделе в США было выполнено 51 779 рейсов бизнес-джетов, что на 2% больше, чем на предыдущей неделе, и на 4% больше по сравнению с той же неделей 2023 года. С начала года (с 1 января по 14 апреля) активность в США на 1% выше по сравнению с прошлым годом, на 5% отстает от 2022 года, и на 29% выше относительно аналогичного периода 2019 года.

В этом месяце (1-14 апреля) количество рейсов бизнес-джетов в США на 6% опережает 2023 год, на 7% меньше, чем в 2022 году, и на 33% больше по сравнению с 2019 годом.

Market Sector	Flights	vs 1Y ago: Flights	vs 2Y ago: Flights	vs 3Y ago: Flights	vs 4Y ago: Flights	vs 5Y ago: Flights
Scheduled Operation	8,379,189	17.6%	44.1%	89.5%	29.7%	9.4%
Other	1,108,883	29.9%	73.3%	118.0%	120.6%	120.3%
Business Aviation	1,003,535	1.0%	-2.5%	28.0%	49.9%	32.4%
Cargo	312,341	-0.8%	-6.2%	-3.5%	8.4%	23.9%
Grand Total	10,803,948	16.4%	38.2%	78.9%	36.4%	17.8%

Трафик с 1 января по 7 апреля 2024 г. по сравнению с предыдущими годами (бизнес-авиация включает только бизнес-джеты)

Operator (Entity)	Flights	% of Total	vs 1Y ago: Flights	vs 2Y ago: Flights	vs 3Y ago: Flights	vs 4Y ago: Flights	vs 5Y ago: Flights
Other	72,283	70.6%	2.9%	-12.2%	13.8%	445.9%	23.9%
Netjets	15,944	15.6%	12.0%	13.1%	26.6%	871.6%	47.9%
Flexjet	5,668	5.5%	24.6%	28.8%	43.2%	516.1%	164.1%
Vista Global	2,215	2.2%	17.4%	-4.9%	-3.1%	226.2%	34.3%
Wheels Up	1,888	1.8%	-22.0%	-38.4%	-25.0%	111.7%	-3.5%
flyExclusive	1,530	1.5%	23.0%	18.4%	36.0%	805.3%	205.4%
Solairus Aviation	1,069	1.0%	28.2%	9.4%	44.3%	1,364.4%	120.0%
Jet Linx Aviation	964	0.9%	11.1%	-4.7%	-22.1%	583.7%	59.9%
Jet Aviation	411	0.4%	16.1%	23.4%	33.0%	1,857.1%	66.4%
Chartright Air	146	0.1%	7.4%	-18.9%	22.7%	711.1%	131.7%
Skyservice Business Aviation	114	0.1%	32.6%	-16.2%	137.5%	3,700.0%	44.3%
Execaire	52	0.1%	4.0%	23.8%	26.8%	1,200.0%	100.0%
Luxaviation	26	0.0%	-39.5%	-45.8%	-45.8%	225.0%	-35.0%
Avcon Jet	20	0.0%	25.0%	17.6%	150.0%	566.7%	53.8%
TAG Aviation	12	0.0%	-25.0%	-36.8%	100.0%	200.0%	-20.0%
AXIS Aviation	2	0.0%					
Empire Aviation			-100.0%	-100.0%	-100.0%	-100.0%	-100.0%
Grand Total	102,344	100.0%	5.6%	-7.2%	15.6%	474.4%	33.0%

Рейтинг операторов бизнес-джетов в США с 1 по 14 апреля 2024 г.

нению с 2019 годом. Ряд операторов отмечают небывалые пики активности, в частности Netjets, Flexjet, flyExclusive и Jet Aviation.

Самым загруженным штатом в этом месяце является Флорида, хотя на 15-й неделе трафик упал на 9%. Палм-Бич стал самым загруженным аэропортом Флориды в апреле, но активность здесь отстает от апреля 2023, 2022 и 2021 годов. Трафик долевых операторов из Флориды растет на 8% относительно апреля прошлого года, в отличие от чартерных и корпоративных рейсов, количество которых на 16% и 14% меньше в годовом исчислении. Самым популярным маршрутом долевых операторов из Флориды в этом месяце является Палм-Бич - Тетерборо.

Проведение турнира по гольфу Augusta Masters на прошлой неделе (10–14 апреля 2024 г.) оказало значительное влияние на активность бизнес-джетов

в близлежащих аэропортах (KAGS, KAIK, KBNL). За день до и в дни проведения мероприятия было зафиксировано 1490 прибытий бизнес-джетов, что на 15% больше, чем в 2023 году. Большинство рейсов прибыло из Нью-Йорка, а самым популярным самолетом стал Cessna Citation Latitude.

Европа

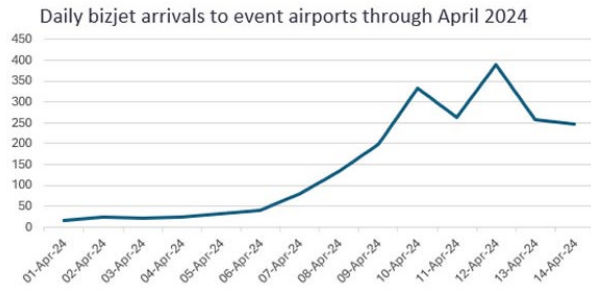
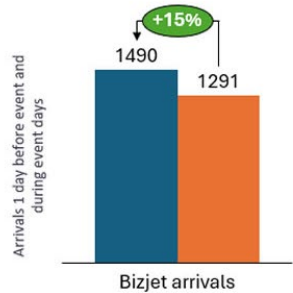
На 15-й неделе активность бизнес-джетов в Европе упала на 1% по сравнению с аналогичной неделей 2023 года, хотя зафиксирован рост на 10% по сравнению с 14-й неделей текущего года. С начала года активность бизнес-джетов в Европе снизилась на 2% по сравнению с аналогичным периодом 2023 года, но не изменилась по сравнению с 2019 годом.

Augusta Masters 2024 Bizjet activity 1 day before & during event days



KAGS, KAIK, KBNL
2024 2023

10th April 204 – 14th April 2024
5th April 2023 – 9th April 2023



2024 Top Arrival Cities	Bizjet arrivals
New York	116
Atlanta (US- GA)	92
West Palm Beach	53
Houston (US – TX)	44
Birmingham (US-AL)	43

2024 Top Arrival A/C Types	Bizjet arrivals
Cessna Citation Latitude	146
Cessna Citation Excel / XLS	140
Bombardier Challenger 300/350	137
Embraer Phenom 300	125
Bombardier Challenger 600 series	68

Augusta Masters 2024

В апреле трафик европейских бизнес-джетов на 1% отстает от прошлого года, от 2022 года – на 13% и на 5% – от 2019 года. Франция, Великобритания и Германия входят в тройку крупнейших рынков в этом месяце, а Германия — единственный рынок, где наблюдался рост в годовом исчислении, и все три отстают от 2019 года. Во всех трех самых загруженных европейских аэропортах в апреле наблюдается снижение показателей по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, а Ле-Бурже на 1% отстает от 2019 года. Некоторые из самых загруженных аэропортов находятся в упадке по сравнению с апрелем 2019 года, заметными исключениями являются Ницца и Пальма-де-Майорка.

Авиасообщение с Ближним Востоком в этом месяце упало на 7% по сравнению с прошлым годом, и на 2% ниже относительно апреля 2019 года. Россия - ОАЭ является самым популярным направлением между Европой и Ближним Востоком, трафик бизнес-джетов на 50% опережает прошлогодний показатель и на 90% выше 2019 года. Число рейсов бизнес-джетов в Израиле сократилось на 46% по сравнению с прошлым годом, а крупнейшим направлением между Европой и Израилем является Греция - Израиль. Рейсы из Европы в Саудовскую Аравию выросли на 11% по сравнению с прошлым годом.

Departure Airport	Flights	% of Total	vs 1Y ago: Flights	vs 2Y ago: Flights	vs 3Y ago: Flights	vs 4Y ago: Flights	vs 5Y ago: Flights
LFPB, Paris-Le Bourget	769	4.4%	-0.9%	-16.0%	69.0%	625.5%	-0.6%
LFMN, Nice-Côte d'Azur	518	3.0%	-2.1%	5.1%	75.6%	1,133.3%	15.4%
LSGG, Geneva Cointrin Intl.	496	2.8%	-2.6%	-22.4%	26.5%	570.3%	-3.3%
EGGW, London Luton	434	2.5%	6.4%	-11.2%	119.2%	804.2%	-10.3%
EGLF, Farnborough	397	2.3%	-4.1%	-28.3%	56.9%	596.5%	-11.8%
LIML, Milano Linate	395	2.3%	5.3%	-0.3%	91.7%	1,781.0%	-7.9%
LSZH, Zurich	367	2.1%	-5.2%	-24.2%	19.2%	353.1%	-10.5%
LEPA, Palma De Mallorca	322	1.8%	-3.3%	-3.9%	-5.3%	2,046.7%	111.8%
LEMG, Málaga	299	1.7%	-8.8%	23.6%	35.3%	708.1%	90.4%
LIRA, Ciampino-G. B. Pastine Intl.	299	1.7%	20.1%	16.8%	65.2%	424.6%	37.8%
Grand Total	17,448	100.0%	-1.0%	-13.0%	32.0%	328.3%	-5.1%

Лучшие европейские аэропорты для бизнес-джетов, 1–14 апреля 2024 г.

Остальной мир

В течение 15-й недели активность бизнес-джетов на Ближнем Востоке снизилась на 8% по сравнению с предыдущей неделей, и упала на 20% по сравнению с 15-й неделей в 2023 году. С начала года трафик на Ближнем Востоке на 7% ниже в годовом исчислении и на 47% опережает 2019 год.

В апреле активность бизнес-джетов на Ближнем Востоке отстает на 16% от уровня прошлого года, хотя и на 13% опережает показатели 2019 года. Трафик в ОАЭ, Саудовской Аравии и Израиле на 8%, 65% и 14% ниже по сравнению с апрелем прошлого года. Дубай является крупнейшей городской агломерацией по количеству вылетов бизнес-джетов, но по сравнению с прошлым годом снижение составило 11%. На третьем месте Тель-Авив, на 13% меньше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Кипр является лидером по количеству рейсов с Тель-Авивом, рост составил 23% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Авиасообщение с Великобританией выросло на 63% по сравнению с предыдущим годом, ближневосточный трафик с Грецией, ОАЭ и Италией сократился на 32%, 57% и 50% соответственно.

За пределами США, Европы и Ближнего Востока Мексика является самым загруженным рынком бизнес-джетов, где трафик на 12% опережает прошлогодний показатель.

Country Flow	Flights	% of Total	vs 1Y ago: Flights	vs 2Y ago: Flights	vs 3Y ago: Flights	vs 4Y ago: Flights	vs 5Y ago: Flights
Israel - Cyprus	42	23.3%	27.3%	31.3%	50.0%	4,100.0%	320.0%
Israel - Israel	35	19.4%	9.4%	-5.4%	9.4%	150.0%	12.9%
Israel - United Kingdom	13	7.2%	62.5%	30.0%	44.4%	225.0%	30.0%
Israel - Greece	13	7.2%	-31.6%	-51.9%	8.3%		44.4%
Israel - Turkey	10	5.6%	42.9%	-28.6%	-47.4%	400.0%	233.3%
Israel - United Arab Emirates	9	5.0%	-57.1%	-69.0%	-59.1%		
Israel - Italy	7	3.9%	-50.0%	-41.7%	0.0%	250.0%	0.0%
Israel - Switzerland	6	3.3%	-25.0%	-33.3%	0.0%		20.0%
Israel - United States	4	2.2%	100.0%	-50.0%	-42.9%		-55.6%
Israel - Hungary	4	2.2%	33.3%	100.0%	100.0%	100.0%	
Grand Total	180	100.0%	-13.9%	-32.8%	-8.2%	260.0%	14.6%

Рейсы из Израиля, 1–14 апреля 2024 г. по сравнению с предыдущими годами

В этом месяце объем рейсов в Китае вырос на 99% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, в Канаде увеличился на 5%, а вылеты бизнес-джетов из Бразилии выросли на 50%.

Управляющий директор WINGX Ричард Кое комментирует: «Геополитическая напряженность заметно влияет на спрос в бизнес-авиации: на 15-й неделе количество рейсов на Ближнем Востоке сократилось на 20%. Европейский рынок в этом году простаивал, оставаясь на том же уровне спроса, что и 5 лет назад. Рынок США продолжает расти, особенно для ведущих операторов. Количество бизнес-джетов в аэропортах, где проходил турнир по гольфу Masters, выросло на 23% по сравнению с прошлогодним мероприятием».



Red Wings повезет туристов в Турцию на SSJ-100VIP

Туроператор FUN&SUN в сотрудничестве с сетью отелей Rixos и авиакомпанией Red Wings запускают программу премиального отдыха в Турции. В продаже появились пакетные туры с отдыхом в отелях Rixos на Анталийском побережье и перелетом на современном SSJ-100 полностью в компоновке бизнес-класса. Пока это единственная программа спецрейсов такого рода на рынке, хотя похожие инициативы были и раньше.

Туристы, которые выбрали для своего отдыха отели Rixos, теперь могут выбрать и перелет высокого уровня. FUN&SUN договорился с авиакомпанией

Red Wings об эксклюзивных чартерных рейсах в Анталию из Москвы на самолете SSJ-100, с салоном, полностью переделанном под места бизнес-класса (всего 50 мест). Сам самолет новый, выпуска 2012 года, обновление салона было произведено совсем недавно, в 2023 году. Ливрея тоже специальная – серая.

Полетная программа FUN&SUN для туристов, выбирающих Rixos, стартует 18 мая 2024 года, окончание – 13 октября. С 18 мая до 2 июня вылеты 2 раза в неделю по средам и субботам, со 2 июня добавляется третья частота, по воскресеньям.

Чартерные рейсы бизнес-джета будут выполняться из аэропорта Внуково. Слоты удобные: рейс WZ 2211 из Москвы вылетает в 11:00 и приземляется в Анталии в 15:40, обратный вылет (рейс WZ 2212) из Анталии в 16:30, прибытие во Внуково в 21:30. В турпакеты с этой перевозкой также включены ожидание в бизнес-зале.

По информации FUN&SUN, на премиальных рейсах норма бесплатного провоза багажа составит 25 кг, на борту пассажирам раздают удобные пледы, индивидуальные планшеты Aquaris, на которых загружена мультимедийная система развлечений, и наушники GG Pods. Также возможно подключать свои смартфоны к мультимедийной системе. На борту для пассажиров предусмотрено горячее питание, алкогольные и безалкогольные напитки.

В октябре прошлого года компания Red Wings приступила к коммерческим продажам воздушного судна SSJ-95B в VIP конфигурации. Самолет вмещает 52 пассажира, которые размещены в моно бизнес-классе. SSJ-95B сможет выполнять полеты в любые страны за исключением Африки. Аэропорт базировки: Жуковский.

Новый Superjet занял новую нишу на российском рынке, спрос в которой остается высоким, особенно после введения новых санкций и других международных ограничений западными странами против России. Сейчас в России есть самолеты, представленные в эконом-, эконом/бизнес-, а также VIP-конфигурациях, но самолетов именно с полной компоновкой под бизнес-класс в стране еще не выпускали.



Число авиaproисшествий в России в 2023 году стало наименьшим за последние 17 лет

Межгосударственный авиационный комитет (МАК) опубликовал доклад о состоянии безопасности полетов в гражданской авиации стран-участниц соглашения (Россия, Белоруссия, Казахстан, Киргизия, Азербайджан, Армения, Таджикистан, Туркменистан и Узбекистан). Уровень безопасности полетов коммерческой авиации по итогам 2023 года стал максимально высоким за последние пять лет.

«В 2023 г. относительный показатель состояния безопасности полетов по авиационным происшествиям в коммерческой гражданской авиации государств-участников соглашения по всем видам авиационных работ и перевозок – лучший за пятилетний период 2019-2023 годов», - отмечается в отчете.

Показатель высчитывается из количества авиаци-

онных происшествий на 1 млн вылетов. По итогам 2023 года показатель авиaproисшествий составил 11,5 (с 2019 по 2022 год показатель колебался в границах от 6,8 до 20,9).

«В 2023 году в гражданской авиации государств-участников межгосударственного соглашения о гражданской авиации и об использовании воздушного пространства произошло 26 авиационных происшествий, в том числе 15 катастроф с гибелью 31 человека», - отмечается в отчете. «Относительный показатель безопасности полетов по катастрофам практически не меняется и находится в диапазоне показателей пятилетнего периода 2019-2023 годов».

В докладе говорится, что авиaproисшествия в 80% случаев в 2023 году были обусловлены человеческим фактором.

В 2023 году в РФ произошло 21 авиaproисшествие, в том числе 11 катастроф с гибелью 20 человек. Причем с самолетами взлетной массой свыше 5,7 тыс. кг в 2023 году авиaproисшествий не было. Число авиaproисшествий в РФ в прошлом году стало наименьшим за последние 17 лет, катастроф – за 13 лет, а количество погибших достигло минимального значения 2000-го года.

Статистика МАК не учитывает «события, связанные с актами незаконного вмешательства в деятельность гражданской авиации». Речь, например, идет о крушении бизнес-джета с Евгением Пригожиным 23 августа 2023 года в Тверской области и авиакатастрофе Airbus A321 над Синаем в 2015 году в результате теракта.



Ричард Гаона: сроки поставок ACJ TwoTwenty должны сократиться

Сразу после поставки второго ACJ TwoTwenty компания Comlux Completion объясняет, как можно постепенно сократить время на его оснащение. Airbus Corporate Jets (ACJ) объявила о программе ACJ TwoTwenty в 2020 году, когда самолет был представлен как «сверхбольшой бизнес-джет». Интерьер ACJ TwoTwenty, единственный в линейке ACJ,

выбирается клиентами с помощью гибкого каталога салонов.

Компания Comlux Completion из Индианаполиса, штат Индиана, была выбрана в качестве эксклюзивного партнера ACJ для оснащения первых 15 самолетов. Компания получила первый лайнер в ян-

варе 2022 года и объявила о его поставке клиенту в мае 2023 года. Поставка второго ACJ TwoTwenty состоялась в феврале 2024 года, и компания сообщила, что срок выполнения заказа немного превысил 12 месяцев. Comlux Completion ставит перед собой цель сократить время выполнения заказа на каждый самолет.



«Первый самолет был совершенно новым, и это очень современный самолет, многие функции которого управляются с помощью программного обеспечения», - говорит Ричард Гаона, исполнительный директор Comlux. «Когда вы создаете первый самолет, вы делаете себе план и должны адаптировать к нему свои инженерные разработки. Затем, в конце программы, вы говорите, что сработало не так хорошо, что могло бы быть лучше в следующий раз, и пытаетесь внедрить это усовершенствование в следующий самолет».

«Самолет номер два уже находился на объекте, когда первый еще был там, поэтому в ходе этой программы было передано много ноу-хау», - продолжает Гаона. «Тому, кто никогда не был в подобном салоне, было бы очень, очень трудно понять, как все было сделано, это совершенно современно и ново, но это всего лишь этап обучения».

В настоящее время также завершается комплектация третьего и четвертого самолетов этого типа, и третий лайнер должен быть поставлен к концу 2024 года. К 2025 году Comlux надеется поставлять от четырех до шести самолетов в год, и Гаона считает, что сроки будут еще более сжатыми. «Наша цель – уложиться в восемь месяцев с момента ввода самолета в эксплуатацию до его поставки», - объяс-

няет он. «Мы еще не достигли этого, но, повторяя интерьеры для клиентов, мы будем становиться все более и более эффективными».

«Если вы получаете три или четыре самолета на регулярной основе, то вы действительно можете оптимизировать время выполнения заказа, пото-

му что люди обучены и работают от одного самолета к другому», - добавляет он.

Гаона предупреждает, что это зависит от того, соответствуют ли интерьеры каталогу и будут ли они похожи на предыдущие, но это не обязательно, поскольку компания гибко работает со своими клиен-

тами. «Когда вы запускаете подобную программу, вы определяете стратегию и говорите: «Хорошо, клиенты примут это, и мы не будем делать что-то по-другому», - говорит он. «Реальность иная. До тех пор, пока это различие не слишком велико или полностью не нарушает концепцию, мы стараемся максимально удовлетворить запросы клиентов».



Гаона говорит, что сотрудничество с Airbus стало возможным благодаря тому, что Comlux предлагает не только опыт работы в центрах комплектации, но и знания о функциональности, накопленные за более чем 20-летний опыт эксплуатации. «Мы всегда используем опыт эксплуатации самолетов при разработке новых», - говорит он. «Я думаю, что это сильный актив, который мы предоставили в распоряжение Airbus, потому что мы говорим: «Это теория, но практика показывает, что мы должны делать это немного по-другому по эксплуатационным соображениям, из-за затрат на техническое обслуживание и многих других подобных вещей».

«Airbus разработал художественный дизайн салона, а мы сделали все остальное – инженерное проектирование, технические чертежи, расчет цены, затем производство, монтаж и сертификацию», - объясняет Гаона. «Мы регулярно проводим встречи с представителями Airbus, чтобы убедиться, что продукт соответствует их ожиданиям по техническим характеристикам; у нас с ними очень хорошее сотрудничество».

В каталоге нет недостатка в вариантах – существует около 80 возможных конфигураций, и все элементы были предварительно спроектированы.

Это означало, что самолет номер два не представлял особых трудностей.

«Стол имеет те же размеры, что и в первом самолете, сиденья такие же и так далее», - добавляет Гаона. «Интерьер не совсем такой, как в первом, потому что на этот раз заказчиком является корпорация. Они хотели сделать перегородку в середине главной каюты, чтобы была еще одна комната. В средней каюте есть дополнительный камбуз. В кормовой спальне первого самолета установлена большая кровать, в то время как в этой спальне есть два дивана лицом друг к другу, которые могут раскладываться ночью. За исключением этого, я бы сказал, что остальное зависит только от цвета и тканей. В передней части находится кухня-камбуз такого же типа, но цвет камня другой».

Система IFE и система Wi-Fi спутниковой связи «более или менее такие же», как и на первом самолете, за исключением того, где установлены детали. На первом самолете экраны были установлены на стеллажах, а не на стенах. На втором самолете клиент хотел, чтобы настенные экраны были установлены в двух комнатах.

Оба самолета оснащены электрохроматическими окнами и индуктивными зарядными устройствами. Одно из отличий заключается в том, что на втором самолете установлена система увлажнения воздуха. Система, представленная в каталоге, была разработана ACJ в партнерстве с STT Systems и доступна в виде системы с собственным STC. Система увлажнения воздуха ACJ TwoTwenty предназначена для повышения относительной влажности воздуха в салоне до 22%. Она основана на технологии

испарительного охлаждения и установлена вместе с системой защиты фюзеляжа от конденсата СТТ.

Оба поставленных самолета оснащены полноцветными светодиодными светильниками на потолке. Для второго заказчика приоритетной задачей была тишина, поэтому снижение шума стало ключевым направлением. Гаона говорит, что усилия Comlux в этом направлении могут включать в себя запатентованные системы, дополнительную изоляцию, иногда между ковром и полом, а также тестирование для точной настройки. Однако выбор

материала играет большую роль. «В самолете номер один есть спальня, а за ней – шкаф, в то время как в самолете номер два есть два дивана, обитых тканями, а не кожей», - говорит он. «Ткани поглощают шум лучше, чем что-то вроде шкафа-купе, который является жестким. Мы уже отмечали, что в этом помещении на борту второго самолета тише, чем на борту первого. Это не потому, что мы используем другие технологии, просто у нас другая конфигурация и материалы. Наша задача – предоставить лучшее из того, что у нас есть, и это тому пример».



Вертолет недели

Оператор/владелец: *Полар-Авиа*

Тип: *Mil MI-8T*

Год выпуска: *1985 г.*

Место съемки: *апрель 2024 года, Magadan-13 – УНМТ, Russia*



Фото: *Дмитрий Петрович*